



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“Planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución
Educativa Privada, Independencia, 2017”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

AUTORA

LUCIA REGINA VERGARA SARMIENTO

ASESORA

MSc. PETRONILA LILIANA MAIRENA FOX


LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

PLANIFICACIÓN

LIMA - PERÚ

2017 - II

PÁGINA DEL JURADO



.....
Dr. Arce Álvarez Edwin
PRESIDENTE



.....
Dr. Jiménez Calderón César Eduardo
SECRETARIO



.....
MSc. Mairena Fox Petronila Liliana
VOCAL

DEDICATORIA

A mis queridos niños que me alientan cada día, Santiago, Mariana y Fátima.

AGRADECIMIENTO

A cada persona que conocí en la universidad, por mis profesores, amigos y toda persona que me ayudo en cada situación que tuve que enfrentar.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo Lucía Regina Vergara Sarmiento con DNI N°41502411, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 17 de diciembre del 2017.

Lucía Regina Vergara Sarmiento

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la tesis titulada “**Planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017**”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciada en Administración

El presente trabajo de investigación es producto al trabajo meticulado que tiene como objetivo el determinar la correlación en la planificación financiera y crecimiento empresarial, Independencia, 2017.

Lucia Regina

INDICE

Página del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de Autenticidad	v
Presentación	vi
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
I. INTRODUCCION	
1.1 Realidad problemática	
1.2 Trabajos previos	
1.2.1 Antecedentes internacionales	12
1.2.2 Antecedentes nacionales	13
1.3 Teorías relacionadas	
1.3.1 Planificación financiera	
1.3.1.1 Principios de la teoría científica de Taylor	16
1.3.1.2 Definición de planificación financiera.	17
1.3.1.3 Definición dimensiones de planificación financiera	18
1.3.2 Crecimiento empresarial	
1.3.2.1 Vector de crecimiento de Ansoff	19
1.3.2.2 Teoría de la ventaja competitiva	20
1.3.2.2 Definición de crecimiento empresarial	20
1.3.2.3 Definición dimensiones de crecimiento empresarial	21
1.4 Formulación del problema	
1.4.1 Problema general	24
1.4.2 Problema específico	24
1.5 Justificación del estudio	
1.5.1 Justificación teórica	25
1.5.2 Justificación metodológico	25
1.5.3 Justificación práctica	26
1.6 Hipótesis	
1.6.1 Hipótesis general	26

1.6.2 Hipótesis específicos	26
1.7 Objetivos	
1.7.1 Objetivos generales	27
1.7.2 Objetivos específicos	27
II. METODOS	
2.1 Diseño de investigación	
2.1.1 Método	28
2.1.2 Nivel	28
2.1.3 Tipo	29
2.1.4 Diseño	29
2.2 Variables, operacionalización	
2.2.1 Variables	29
2.2.2 Operacionalización	30
2.3 Población y muestra	
2.3.1 Población	31
2.3.2 Muestra	31
2.3.3 Muestreo	32
2.4 Técnica e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	
2.4.1 Técnica de recolección de datos	32
2.4.2 Instrumento de recolección de datos	32
2.4.3 Validez	34
2.4.4 Confiabilidad de los instrumentos	35
2.5 Métodos de análisis de datos	36
2.6 Aspectos éticos	36
III. RESULTADOS	
3.1 Resultados obtenidos en la aplicación del cuestionario sobre la variable planificación financiera.	38
3.2. Resultados obtenidos en la aplicación del cuestionario sobre la variable crecimiento empresarial	41
3.3 Prueba de normalidad	47
3.4 Contrastación de hipótesis	49
3.4.1 Hipótesis general	49

3.4.2	Primera hipótesis específica	51
3.4.3	Segunda hipótesis específica	52
IV.	DISCUSIÓN	54
V.	CONCLUSIONES	58
VI.	RECOMENDACIONES	59
VII.	REFERENCIAS	60
ANEXOS		
Anexo A	Matriz de consistencia	67
Anexo B	Validación de los instrumentos	68
Anexo C	Acta de aprobación de originalidad de tesis	77
Anexo D	Autorización de aprobación de tesis en repositorio Inst. UCV	79

INDICE DE TABLAS

Tabla 2.2.1.1	Variables de investigación	29
Tabla 2.2.2.1	Cuadro de operacionalización de las variables	30
Tabla 2.4.2.1	Estructura dimensional de las variables en estudio	33
Tabla 2.4.2.2	Puntuación de los ítems en la Escala de Likert	34
Tabla 2.4.3.1	Valoración de expertos	34
Tabla 2.4.4.1	Resumen de procesamiento de casos	35
Tabla 2.4.4.2	Estadística de fiabilidad	35
Tabla 2.4.4.3	Escala de medidas para evaluar el coeficiente alfa de Cronbach	35
Tabla 3.1.1	Variable planificación financiera	37
Tabla 3.1.2	Dimensión horizonte de planeación	38
Tabla 3.1.3	Dimensión nivel de agregación	39
Tabla 3.1.4	Estadístico de planificación financiera	40
Tabla 3.2.1	Variable crecimiento empresarial	41
Tabla 3.2.2	Dimensión penetración de mercado	42
Tabla 3.2.3	Dimensión despliegue de recursos	43
Tabla 3.2.4	Dimensión expansión de mercado	44
Tabla 3.2.5	Dimensión diversificación	45
Tabla 3.2.6	Estadístico de crecimiento empresarial	46
Tabla 3.3.1	Prueba de normalidad	47
Tabla 3.4.1	Interpretación del coeficiente de correlación de Pearson	48
Tabla 3.4.2.1	Correlación entre las variables planificación financiera y crecimiento empresarial	49
Tabla 3.4.3.1	Correlación entre la dimensión horizonte de planeación y crecimiento empresarial	50
Tabla 3.4.4.1	Correlación entre la dimensión nivel de agregación y crecimiento empresarial	51

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo establecer la relación entre planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada ubicado en el distrito de Independencia de la provincia de Lima Perú al 2017, se desarrolló bajo un diseño descriptivo, correlacional de corte transversal. Tuvo una población de 125 alumnos. Se elaboró un cuestionario para medir dos variables, planificación financiera con sus dimensiones horizonte de planeación, nivel de agregación; y crecimiento empresarial con sus dimensiones penetración de mercado, despliegue de recursos, expansión del mercado y diversificación. Se utilizó el software estadístico SPSS versión 23 arrojando resultados en la confiabilidad 0.758 y la correlación de Rho de Spearman de 0.350, indicando tener una correlación entre las variables directa positiva media con un 99% de confianza, llegando a la conclusión que existe relación entre planificación financiera y crecimiento empresarial, ello porque no emplean adecuadamente planificación de proyectos a futuro. Palabras claves: Planificación, crecimiento empresaria, planificación financiera.

ABSTRACT

The present research work takes as a target to establish the relation between financial planning and managerial growth in a Private Educational Institution located in the district of Independence of the province of Lima Peru 2017, it developed under a descriptive design, correlacional of cross section. It had a population of 125 pupils. A questionnaire was prepared to measure two variables, financial planning with its dimensions horizon of planeación, level of aggregation; and managerial growth with its dimensions market penetration, deployment of resources, expansion of the market and diversification. Version 23 used the statistical software SPSS throwing turned out in the reliability 0.758 and the interrelation of Rho de Spearman of 0. 350, indicating to have an interrelation between the variables direct average print with 99 % of confidence, coming to the conclusion that relation exists between financial planning and managerial growth, it because they do not use appropriately project planning to future. Keywords: Planning, growth businesswoman, financial planning.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Una empresa en expansión ofrece el potencial para diversas oportunidades de crecimiento, así los empleados se benefician del crecimiento a través de mayores ganancias y beneficios que puede traer el crecimiento. Por otro lado, la gestión financiera involucra asignar recursos de manera eficiente, maximizar los ingresos de la actividad y monitorear los resultados a través de documentos contables, es decir mediante los estados financieros, y para dicha gestión se requiere una planificación financiera que describa los activos, deudas, ganancias y futuros negocios para garantizar un próximo crecimiento del negocio.

Así mismo, el servicio educativo ha pasado a ser un negocio rentable para quienes visionaron el aumento de la demanda ya hace más de 10 años atrás lo cual quienes no se profesionalizaron no pueden crecer como Institución ya que tienen que manejar herramientas adicionales de las que exige como docentes en su área.

1.1.1. En el contexto internacional

En la mayoría de las Instituciones Educativas no aplican adecuadamente la planificación financiera en la que si realizan análisis financieros pero no van más allá de ella sin darle importancia a las proyección, la elaboración de los estados financieros son plenamente para la presentación del cierre de año cuando se deben cancelar los tributos o eventuales presentaciones a los jefes mensualmente para algún trámite bancario, esta forma de ignorar la planificación financiera está repercutiendo en la consolidación y futuro crecimiento de la Institución Educativa y así lo demuestra Medina (2014) en la tesis “Diagnóstico del área financiera del sector colegios privados del departamento de Boyacá” en donde busco desarrollar un diagnóstico en el área financiera del sector colegios privados del departamento de Boyacá, identificando las fortalezas y debilidades que caracterizan el manejo financiero de las Instituciones Educativas estudiadas. El tipo de investigación es descriptiva, la muestra fue de 66 instituciones educativas activas las que fueron seleccionadas con el criterio de muestreo no probabilístico intencionado. El autor

concluyo en los siguientes puntos, que no existe una cultura de realizar proyecciones de estados financieros en una gran parte de colegios, el capital de trabajo es importante para la actividad de la Institución Educativa sin embargo no tiene la planeación, seguimiento y control adecuados; un bajo porcentaje de los colegios privados del departamento de Boyacá, son de propiedad familiar; un gran número de colegios privados del departamento le restan importancia a realizar proyecciones de estados financieros; un gran porcentaje de gerentes desconoce las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF y su entrada en vigencia; la mayoría de las Instituciones Educativas si realizan el análisis financiero y, la gestión financiera en los colegios privados se considera como una debilidad menor por lo que este análisis es muy básico, ya que se limita a una rendición de cuentas de los contadores hacia sus jefes por lo general mensualmente cuando de flujo de caja, de lo contrario este aspecto se evalúa anualmente cuando hay cierre de año, o cuando se deben cancelar las obligaciones tributarias.

La planificación financiera no es muy utilizada por las medianas y pequeñas empresas por su poco conocimiento y ésta es incluida generalmente en la planificación estratégica siendo una debilidad clara por lo que es herramienta clave para el crecimiento de cualquier empresa y es necesaria su aplicación para llegar a un crecimiento sostenible y así lo afirma Saavedra y Espíndola (2016) en el artículo científico titulado “El uso de la planeación financiera en las PYME de Tecnologías de la Información de México” investigó de qué manera se realiza la planeación financiera en las PYMES dedicadas a los servicios de Tecnología de Información en el Distrito Federal. La metodología que empleo para poder obtener la información, determinar la muestra y recolección de datos se realizó un muestreo no probabilístico de empresarios voluntarios logrando encuestar a 127 empresarios del sector de Tecnología de Información en el Distrito Federal, en el análisis de los datos recolectados arrojó como que las empresas de este sector tiene un muy bajo el porcentaje que realizan la planeación, aunque por sus propias características de adaptación y flexibilidad se les facilitaría mucho un proceso de planeación, este bajo porcentaje podría deberse a los pretextos que argumentan los empresarios como falta de tiempo, no saben por dónde empezar, no tienen experiencia ni conocen las herramientas de planeación y, por último, falta de confianza y apertura con sus colaboradores. Así también la muestra da como resultado que mayormente

son empresas dirigidas por empresarios del sexo masculino, teniendo como objetivo la generación de rentabilidad es decir tener resultados a corto plazo, con referente a la práctica de la planificación financiera el 75% no cuenta con personal dedicado a dicha actividad, aunque el 50% logra que los aspectos financieros del negocio se incluyan en el plan estratégico. Cabe recalcar que en la investigación el 75% manifiesta que realiza planes financieros para contar con elementos que permitan fijar objetivos comparando los resultados con objetivos planteados previamente, lo cual es una fortaleza para el sector porque toman previsiones a corto plazo evitando quedarse sin liquidez y de esta manera no se deteriora su imagen ante terceros, consolidándose como empresa confiable.

La importancia del horizonte de planeación dentro de la planificación estratégico o financiera es clave para una ventaja competitiva de la empresa en crecimiento y así lo indica Sołoducho-Pelc (2015) en el artículo científico titulado “Planning Horizon as a Key Element of a Competitive Strategy. Journal of Economics” investigó la importancia del horizonte de planeación a largo plazo como un elemento clave de la estrategia competitiva, el estudio se centró en la práctica de la gestión estratégica. La metodología que utilizó para el instrumento de recolección de datos fue el cuestionario, dicho cuestionario de la entrevista incluyó 4 preguntas de reclutamiento, 11 preguntas en la información personal y 84 preguntas principales, ésta última se refirió a cuatro áreas: la gestión estratégica proceso, participantes en la gestión estratégica, formas de estrategia y contenido de estrategia. La encuesta se midió mediante la escala de Likert. Se utilizaron dos criterios para la muestra, la primera fue el establecimiento de la compañía entre 1989 – 2009, la segunda fue que la empresa tenía que establecerse en base en la capital polaca La muestra fue de 150 empresarios de nivel gerencial de empresas polacas, las empresas incluyeron 50 entidades grandes (más de 250 empleados), 50 medianos (de 50 a 250 empleados) y 50 pequeñas empresas (menos de 50 empleados).

La investigación concluyó que ninguno tiene dudas de que la planificación a largo plazo es la clave del éxito, sin embargo, ante cambios apenas predecibles, las empresas toman la decisión de acortar el horizonte temporal de una estrategia, con el fin de verificar las ideas a la planificación a largo plazo, se asumió que era el elemento clave de la estrategia competitiva, lo que permite mantener y tomar la

posición de liderazgo. Además, la mayoría de las empresas estudiadas, que especifican planes de la compañía a largo plazo (más de 5 años), no tiene una estrategia en forma de un documento extenso, tener una visión claramente especificada, buscan constantemente nuevas áreas de operación (mercado, producto), tratan la introducción de productos a nuevos segmentos de mercado y la ampliación de la cartera de productos como una prioridad, han adquirido una ventaja competitiva, ante la ventaja competitiva de la compañía en innovación y tecnología, ponen énfasis en la cooperación a largo plazo con los socios comerciales, organizar y planificar trabajos en la estrategia de la compañía, hacen que la remuneración de la gestión de la empresa dependa del logro de los objetivos estratégicos, ponen gran énfasis en el conocimiento de la estrategia de la compañía por parte de todos los empleados. El investigador analizo los resultados del estudio observando una relación entre; especificación clara de la visión del futuro y la necesidad de formalizar la estrategia; el crecimiento dinámico como prioridad estratégica y con una ventaja competitiva sustancial; introducir productos a nuevos segmentos de mercado, ampliar la cartera de productos y mejorar la ventaja competitiva; organizar y planificar trabajos sobre la estrategia de la empresa y condicionar la remuneración de la gestión de la empresa al logro de los objetivos estratégicos. El conocimiento de la estrategia por parte de todos los empleados y la posibilidad de definir claramente las tareas de los diferentes departamentos en el proceso de desarrollo e implementación de la estrategia.

Revisando la literatura de las variables en estudio se aprecia investigaciones poco profundas sobre los factores que influyen en el crecimiento empresarial y así como lo demuestra Navas (2017) en el artículo científico “Investigación e innovación, factores de crecimiento en las PYMES” donde tiene como objetivo dar lineamientos de lo que se ha hecho en temas de investigación e innovación en las pequeñas y medianas empresas y como estos factores han influenciado significativamente en su crecimiento y sostenibilidad en el contexto de la globalización y del libre mercado. El investigador concluyo que es imprescindible la necesidad de apostar a la investigación y desarrollo como factor fundamental en el crecimiento sostenido de las pymes orientados a fortalecer la tecnología y su posicionamiento frente a la competencia a través de un sistema estructurado donde los insumos, procesos permitan entregar como resultado la innovación en

productos y servicios reflejados en la creación de valor, apoyados por la administración de recursos tangibles e intangibles dentro de los procesos productivos de las pymes, tanto en el sector de la producción y/o del servicio. Así también los países y las grandes organizaciones constantemente se han preocupado por rediseñar estrategias para enfrentar desafíos de competitividad, por un lado la investigación científica esta llamada a resolver los grandes problemas de la sociedad, en ella se encuentran las pequeñas y medianas empresas que representan el 98% de unidades económicas de cada país a nivel mundial y por otro la innovación es consecuencia de la investigación para ofrecer en los mercados productos y servicios diferenciados; se puede llegar a generar una ventaja competitiva, el emprendimiento es analizado y observado a nivel mundial, diferentes estudios y perspectivas establecen que la actividad emprendedora temprana, están íntimamente relacionadas con la competitividad, por lo tanto se exige de las organizaciones un alto nivel de competencias gerenciales, y de estrategias que posibiliten el crecimiento de las empresas y la innovación, en consecuencia en este documento se revisó la interacción de los últimos años del sistema de producción de este sector de la economía se analizó el papel importante de participación de la iniciativa privada a través del emprendimiento y la disponibilidad de recursos así como la formulación de estrategias para su fortalecimiento y desarrollo.

La planificación financiera y el crecimiento empresarial están estrechamente relacionados ya que una depende de otra porque es la herramienta esencial y da como resultado el crecimiento sostenible mediante proyecciones a futuro y así lo sustenta Correa, Ramirez y Castaño (2010) en el artículo científico "La importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial" tuvo como objetivo identificar la importancia estratégica de la planeación financiera para la creación de empresas sostenibles en el tiempo, para lograr lo mencionado el investigador realizó la metodología de una revisión bibliográfica de diversos temas relacionados con la elaboración de planes de negocio y la continuidad de las empresas, y observación a través de la experiencia en la evaluación de dichos planes; y es así que se identificaron siete falencias comunes o errores comunes que se evidencian en la planeación financiera de los planes de negocio al momento del proceso evaluativo; se tomó

algunos ejemplos tomados de varios planes de negocio, en los cuales se lograron evidenciar las llamadas falencias comunes, sin pretender negar la existencia de más falencias en la planeación financiera en los planes de negocio. Dentro de las siete falencias están la proyección de ingresos muy elevados que no son acordes con los costos y gastos, falta de presupuesto de capital para la adquisición de propiedad, planta y equipo, distribución de utilidades sin tener en cuenta el flujo de caja libre de proyecto, crecimiento en ventas que superan la capacidad instalada sin planes de ampliación de planta, deficiente estimación de costos, el endeudamiento en el largo plazo pierde importancia y en algunos casos tiende a “cero”, pérdidas iniciales que generan causal de disolución por su representatividad frente al capital. Se concluye que la planeación financiera es una herramienta importante en la gestión empresarial y es la base para la continuidad de las nuevas empresas que se crean a partir de planes de negocio, por lo que las estrategias y planes operativos pueden ser cuantificados y proyectados a futuro.

1.1.2. En el contexto nacional

La demanda de las Instituciones Educativas Privadas ha ido creciendo en los últimos años y a su vez con sus obstáculos, ello es una oportunidad de crecimiento para las Instituciones Educativas y así lo manifiesta Villalobos (2017), en el artículo periodístico titulado “¿Cuál es la situación de los colegios privados en el Perú?”, informo que el aumento de la demanda de Instituciones Educativas Privadas empezó al menos hace 10 años por el aumento de la clase media y éste dio como resultado la migración de alumnos de los colegios públicos hacia los privados que se dio de forma paulatina, y esto debido a la mejora económica del país y el incremento demográfico de las clase media emergente, así también recalca que el precio es una variable importante para los padres de familia al momento de decidir en la elección de la institución educativa. Entre los obstáculos que se tiene es la existencia de colegios chicos como los parroquiales o familiares que se tienen que modernizar para poder sobrevivir en el tiempo y a la creciente competencia y en cuando se refiere al sector la falta de terreno es muy limitando para la expansión del sistema educativo privado, ya que se requiere 1000 m², así también el ejecutivo ha reconocido que el ministerio de educación se encuentra trabajando en la

simplificación de procesos para UGEL y DREL, sobre todo en temas relacionados con la apertura de nuevas sedes, aperturas, y otros exigidos por ellos mismos.

Teniendo como oportunidad el crecimiento de la demanda y revisando la literatura sobre el tema para el crecimiento es necesario la diversificación del mercado en donde la alianza estratégica es importante y lo afirma Taipe (2014), en el artículo periodístico titulado. “Saco oliveros tendría en el 2015 hasta 44 colegios en el País”, informo mediante una entrevista a Wilmer Carrasco presidente de la cadena de colegios Saco Oliveros, donde manifestó que tiene en miras aumentar seis nuevos centros educativos para el año 2015, la mitad de ellos mediante alianzas estratégicas como las franquicias, entre la compra de terrenos y la implantación de infraestructura invertirán US\$9 millones, el crecimiento lo están haciendo mediante franquicias por están alejados de la capital, así también se está buscando la inversión del banco interamericano de desarrollo y la cooperativa ELU para mejorar la calidad de vida del personal y préstamos a una tasa preferencial.

Las pequeñas y medianas empresas no invierten como deberían hacerlo y si lo hacen no saben el costo beneficio que causaría en su empresa y ello porque no están aplicando la planificación financiera adecuadamente y ello lo demuestra Peláez (2013) en la tesis “Planificación financiera y su incidencia en la situación económica financiera de empresas turísticas de la ciudad de Trujillo periodo 2012” tiene como objetivo demostrar la incidencia de la planificación financiera de las empresas turísticas en la ciudad de Trujillo periodo 2012. La determinación de la muestra se hizo mediante el muestreo estratificado de 3 empresas del sector turismo, la técnica para la obtención de datos fue el análisis de documentación, la observación y a encuesta, en donde concluyo que las empresas turísticas no aplican la planificación financiera en la que el estilo de gestión es trabajar en base a objetivos de acuerdo a la observación como está evolucionando la competencia del mercado; no toman las decisiones certeras y adecuadas, no cuentan con mecanismos internos establecidos para administrar el efectivo, ello porque no se arriesga a invertir y si lo hacen no saben si van a tener beneficios favorables porque no tienen estudios de costo beneficios, todas las inversiones se basan en productividad ,as no es diagnósticos de necesidades de inversión y desarrollo de proyectos.

Así como existen factores que determinan el crecimiento de una mediana y pequeña empresa también existen factores que las limitan, para el caso de Perú Avolio, Mesones y Rocas (2011) aportaron un factores que no estaba considerado y se sabe que existen otros adicionales, ello se explica mediante un artículo científico llamado “Factores que limitan el crecimiento de las Micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES), en la revista académica estrategia de la Universidad Católica presento un estudio donde busco identificar los factores que han limitado en el crecimiento y la consolidación de MYPES en el Perú. La investigación fue realizada en Lima Metropolitana, alrededor de 11 casos de estudio de MYPES, a partir de la experiencia de los propios empresarios. La metodología que utilizo fue un enfoque cualitativo, bajo un enfoque holístico, se emplearon tres fuentes de evidencias, la observación directa, las entrevistas y documentos diversos, siendo la entrevista la más empleada. Se realizaron visitas de campo a los negocios y se observó directamente la rutina diaria a través de la cual estos gestionaban sus negocios, toda esa información fue procesada mediante el software Atlas ti. Para la conclusión de la investigación se considerando los diversos modelos existentes para el desarrollo de los MYPES, en la que se identificó cinco factores que limitan el crecimiento siendo las administrativas, operativos, estratégicos, externos y personales, los cuales limitan la consolidación y el crecimiento de los empresarios de las MYPES, el último factor fue un aporte de la investigación y también se identificaron otros nuevos en el caso del Perú; los factores personales identificados incluyen la motivación generada por terceros para iniciar, crecer e implementar nuevos negocios, la educación en la gestión de empresas y la experiencia de los empresarios, también se concluyó que dentro de los factores administrativos se sabe que la adecuada administración financiera es uno de los principales retos para los empresarios, impulsando la contabilidad para cumplir con sus compromisos. De la investigación descrita se entiende que en la actualidad existen factores que determinan el crecimiento en las pequeñas y medianas empresas por lo que tienen que ser consideradas para proyectarse a un crecimiento sostenible.

Ponce y Zevallos (2017) en el artículo científico “La innovación en la micro y la pequeña empresa (MYPE): no solo factible, sino accesible” tiene como objetivo presentar evidencia de que es posible generar innovaciones sin necesariamente invertir fuertes sumas de dinero o desarrollar tecnología sofisticada, y que sus

resultados permiten aumentar la productividad y competitividad, a ello se le llama despliegue de recursos de la empresa, la hipótesis es que innovar en la MYPE no es imposible ni necesariamente costoso; por el contrario, es necesario y accesible, pero diferente debido a que su innovación no es tanto tecnológica sino más centrada en procesos o modelos de gestión, en realidad, varias de estas empresas la están implementando para lograr impulsar su crecimiento y sostenibilidad, para evidenciar esta hipótesis, se emplean y analizan los principales resultados de estadísticas secundarias tanto de Costa Rica como de Perú, la finalidad es caracterizar a las MYPES, y al entorno de innovación en el que se desenvuelven a fin de hacer visibles sus competencias y el tipo de innovación en la que se centran, sobre ello se considera que el tipo de innovación más frecuente es la no tecnológica, relacionada a la organización de sus procesos y modelos de gestión, frente a la innovación tecnológica, relacionada a nuevos productos. Asimismo, se presentan un par de casos exitosos en generación de innovación incremental con el propósito de presentar medidas novedosas (innovación en el modelo de negocio) gracias a las cuales las MYPES fueron capaces de cambiar el rumbo cuando fue necesario. La evidencia presentada muestra que la innovación no requiere necesariamente de una inversión económica o conocimientos técnicos significativos tanto como de una propensión hacia el aprendizaje y una forma más colaborativa de trabajo con clientes y proveedores.

1.1.3. En el contexto local

En la actualidad son pocos los estudios de la planificación financiera, el crecimiento empresarial en el sector educación, ya que son un poco más de una década que ha surgido el incremento de la demanda en el país por las Instituciones Educativas Privadas, las herramientas adecuadas como la planificación financiera ya sea para cualquier tipo de empresa da como resultado un desarrollo de crecimiento. El plan financiero que puede ser elaborado en un colegio aunque puede ser muy básico es necesario para futuras inversiones, que se tiene que realizar para la mejor de los resultados educativos, en realidad las planificaciones estratégicas son el Plan Anual de Trabajo (PAT) que es elaborado anualmente, para las Instituciones Educativas Privadas las finanzas no están inmersas en ellas, es por ello que es relegada la

planificación financiera y así también por la falta de difusión de sus beneficios en una empresa. Se ha observado que los proyectos de inversión de la Institución Educativa Privada se dan en forma que se da la oportunidad y si es planeada no son monitoreadas según lo establecido al principio del año escolar, y caen también en la omisión de ellas cuando no resultado lo esperado en los ingresos mensuales. Del mismo modo el horizonte de planeación, es decir, el tiempo de los planeas ya sean corto o largo plazo son considerados en el PAT para planear las actividades anuales, que lamentablemente quedan son el documentación archivada y que salen a la luz cuando es presentada a la UGEL, generalmente operan sus actividades anuales según su experiencia y en el camino van aumentando y omitiendo actividades según su capacidad monetaria para afrontar el gasto, la cual no toman en cuenta que se puede requerir de otras opciones en el desarrollo de dichas actividades.

Del mismo modo el crecimiento empresarial en la Institución Educativa está siendo percibida como una posibilidad que se va desvaneciendo con el paso de los años en consecuencia del quiebre de los resultados académico, por falta de monitoreo en el área académica, por la falta de cambio de estrategia de marketing, por falta de supervisión en las finanzas, o por otros factores que el presente trabajo deja abierta la posibilidad de otros estudios al respecto. Con respecto a la penetración de mercado, actualmente ha disminuido los clientes expectativa ya que se han enmarcado en un sector donde los padres de familia obtienen ingresos ajustados para afrontar los gastos de pensiones de enseñanza, lo cual hace que ellos valoren el despliegue de recursos de la empresa como la innovación de tecnología en la enseñanza, ampliación del servicio como facilitarle el desarrollo de clases cuando se encuentran enfermos o de viaje los estudiantes, brindarles atención personalizada a los padres de familia, llevar a sus casas a los niños enfermos previa comunicación, entregar las boletas de notas a sus casas; todo ello es bien visto por los padres de familia que perciben que es necesario la expansión en el mercado para brindar más servicios en nuevas sedes, y teniendo nuevas adquisiciones, todo ello se mejoraría aún más con estudios de mercado y alianzas estratégicas como convenios y más valores agregados al servicio educativo que se brinda, ya que los acuerdos con otras instituciones no son bien establecidas.

Durante el tiempo de la investigación se ha observado que durante los 10 últimos años ha ido disminuyendo la demanda de los padres de familia en la Institución Educativa en los dos niveles de estudio ya sea por decisión de la dirección disminuir su población estudiantil por efecto de infraestructura o por la dinámica de la demanda del servicio, partiendo del 2008 en el nivel inicial de 76 estudiantes, del nivel primaria 174 estudiantes dando una población total de 250 estudiantes; en el año 2009 en el nivel inicial de 72 estudiantes, del nivel primaria 164 estudiantes dando una población total de 236 estudiantes; en el año 2010 en el nivel inicial de 84 estudiantes, del nivel primaria 179 estudiantes dando una población total de 263 estudiantes; en el año 2011 en el nivel inicial de 71 estudiantes, del nivel primaria 190 estudiantes dando una población total de 261 estudiantes; en el año 2012 en el nivel inicial de 68 estudiantes, del nivel primaria 176 estudiantes dando una población total de 244 estudiantes; en el año 2013 en el nivel inicial de 60 estudiantes, del nivel primaria 166 estudiantes dando una población total de 226 estudiantes; en el año 2014 en el nivel inicial de 63 estudiantes, del nivel primaria 147 estudiantes dando una población total de 210 estudiantes; en el año 2015 en el nivel inicial de 53 estudiantes, del nivel primaria 147 estudiantes dando una población total de 194 estudiantes; en el año 2016 en el nivel inicial de 50 estudiantes, del nivel primaria 130 estudiantes dando una población total de 180 estudiantes; en el año 2017 en el nivel inicial de 49 estudiantes, del nivel primaria 127 estudiantes dando una población total de 176 estudiantes.

El aumento de la demanda es una oportunidad para el crecimiento empresarial que algunos no saben tomarla si no tienen las herramientas necesarias para identificarlas como la planificación financiera. Por diversos factores ha aumentado la demanda de Instituciones Educativas y es allí donde algunos emprendedores convertidos en empresarios tratan de realizar malas prácticas administrativas para que sea rentable la empresa dando como resultado una mala calidad educativa y así lo manifiesta Silva (2016) en su artículo periodístico titulado “Colegios privados triplican en número a los públicos”, informa que el aumento de la oferta masiva de colegios privados responde a la carencia de educación pública, el crecimiento económico y la aspiración a una buena educación según la opinión pública. Así también en lima no es raro que la infraestructura de las casas albergue

un colegio, según el ministerio de educación terminando el 2015 en lima metropolitana existían 5 680 colegios privados en educación básica regular en los tres niveles educativos, lo que triplica el número de colegios públicos. No obstante la heterogeneidad de la educación privada aumentado en los últimos años por la proliferación de colegios de baja calidad educativa donde los colegios pequeños para ser rentables pagan mal a sus docentes y no mejoran en su infraestructura, ello es a causa que las UGEL y DREL ya varios años atrás dan autorizaciones de funcionamiento a colegios privados sin aplicar los filtros necesarios, ello es reconocido por el director del concejo nacional de educación.

De La Cruz (2016) en la tesis “Planificación Financiera y su influencia en la efectiva Toma de Decisiones en las empresas del rubro aduanero de la Provincia Constitucional del Callao del año 2016” en que tuvo como objetivo general determinar de qué manera influye la falta de planificación en la efectiva toma de decisiones en las empresas del rubro aduanero dentro de la provincia constitucional del Callao. El diseño fue no experimental, tipo de investigación explicativo-causal correlacional, se utilizó las encuestas como técnica de estudio mediante los cuestionarios como instrumento de estudio. El trabajo concluyo en que si se evidencia la influencia de la falta de planificación en la toma de decisiones en las empresas del rubro aduanero dentro de la provincia constitucional del Callao.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. Antecedentes internacionales

Terán (2015) en la tesis de Maestría “Crecimiento empresarial mediante el mejoramiento del control de actividades operativas en el sector informal de Guayaquil” en la Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Económicas, maestría en Finanzas y Proyectos Corporativos para obtener el grado de magister en Finanzas y Proyectos Corporativos donde establece el objetivo general de promover el mejoramiento del control de actividades operativa mediante un Plan estratégico de capacitación para lograr el crecimiento empresarial y la disminución del sector informal de Guayaquil, la autora demostró que en el estudio de investigación se reconocer la mayor parte de las personas informales realizan sus

actividades por intuición al emprender un negocio no teniendo criterios teóricos menos prácticos, no cuentan con una adecuada administración en sus negocios por ello sus actividades están sujetas a riesgos que lo limitan al desarrollo económico y están ceñidos a las autoridades para combatirlos afectando toda la economía formal de Guayaquil. En el trabajo de investigación emplea los conceptos de Santiago Martinez, Canals, Gallardo, entre otros e investigó aspectos del sector informal mediante OIT desarrollo el plan estratégico y analizó los estados financieros. Asimismo, la investigadora empleó la investigación cualitativa y cuantitativa, tipo bibliográfico y de campo y un diseño de investigación no experimental, de nivel e investigación explicativo. Finalmente, se concluyó que es factible el proyecto del Centro de Capacitación de Artes Gráficas San Marcos.

1.2.2. Antecedentes nacionales

Lazo y Moreno (2013), en la tesis “Propuesta de un Plan Financiero y su influencia en el crecimiento sostenible en la Empresa Glamour Salón y Spa de la ciudad de Trujillo” para obtener el título de contador público en la Universidad Privada Antenor Orrego, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Académica Profesional de Contabilidad, en la que tuvo como objetivo demostrar que la aplicación de la propuesta de un plan financiero incide positivamente en el crecimiento sostenible de la empresa Glamour SALÓN Y SPA de la ciudad de Trujillo, los resultados del trabajo de investigación concluyeron que la Empresa Glamour Salón Y Spa mostraba un comportamiento poco favorable con respecto a su demanda por lo que decrecía en 6% y 21% en el 2011 y 2012 respectivamente, debido a la baja demanda y el aumento de sus competidores; luego de la aplicación del plan financiero se observó el crecimiento de la empresa mediante los análisis financieros donde la propuesta planteada genera rentabilidad lo cual sustenta el crecimiento empresarial. El autor emplea conceptos principales de Hoji, Gitman, Ross, Brealy y Muers, Hawawini y Viallet. El tipo de investigación que utilizó fue descriptiva correlacional, se realizó mediante muestreo no probabilístico selectivo o intencional, en las técnicas e instrumento que utilizó fue de análisis financieros, entrevistas en un periodo de febrero 2010 a diciembre 2012, el autor confirmó la hipótesis siendo que la propuesta de un Plan Financiero incide adecuadamente en

el crecimiento sostenible de la empresa en estudio debido a que la empresa genera rentabilidad en el periodo de tiempo que se determinó, así también apoyo a tomar decisiones y a evaluar la función de los procesos.

Rivas (2015) en la tesis “El presupuesto y gestión financiera en la Institución Educativa N°6065 “Perú Inglaterra” del distrito de Villa el Salvador” para obtener el grado de Maestría con mención en gestión educacional en la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle, donde tuvo como objetivo general relacionar y demostrar que existe relación entre las variables Presupuesto y Gestión Financiera en la Institución Educativa N°6065 “Perú Inglaterra” del distrito de Villa el Salvador, siendo uno de los resultados el Presupuesto de la Institución Educativa N° 6065 “Perú Inglaterra” donde se encontró que no existía dicho presupuesto, lo cual no respondían a la planificación de los ingresos esperados, aunque se llegó a elaborar el instrumento financiero mencionado, carecieron de capacidades para tal elaboración por parte del personal encargado de los ingresos y egresos, esto se pudo corroborar con la gestión financiera donde presentó deficiencias para identificar análisis financieros de la institución educativa, la cual se desarrolló bajo una planificación antojadiza sin presupuestos definidos; con estas dos condiciones la gestión no ejerció control sobre el manejo de recursos, observando un deterioro en la infraestructura, falta de equipamiento y materiales educativos de la Institución Educativa. En el trabajo de investigación emplea conceptos propuestos por Caliz sobre presupuesto y Chiavenato. El método es investigación no experimental relacional, tipo de investigación correlacional, El diseño de investigación fue no experimental de corte transeccional o transversal correlacional causal. La muestra que utilizó fue de 59 profesores, sus datos fueron recogidos mediante la técnica de encuesta y el instrumento aplicado fue el cuestionario de 40 preguntas. En el trabajo de investigación se concluyó que el presupuesto se relacionó significativamente con la gestión financiera.

Enco (2017) en la tesis “El planeamiento financiero y su incidencia en la gestión financiera de la empresa lubricante Enco SRL, año 2015”, para obtener el Título de Contador Público en la Universidad Nacional de Trujillo, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Académica Profesional de Contabilidad Finanzas en donde establece como objetivo general determinar la incidencia del planteamiento financiero en la gestión financiera de la empresa lubricantes Enco

SRL, año 2015. El autor demostró que al aplicar el plan financiero ayudó a la gestión, siendo una herramienta importante, así también señala que al aplicar el planteamiento financiero se obtiene un adecuado manejo de las finanzas, se puede alcanzar objetivos establecidos y con todo ello se logra un crecimiento empresarial, para lo cual emplea conceptos propuestos por Gitman, Brealey y Myers sobre planeación financiera y gestión financiera. Se aplicó el método descriptivo. Las técnicas para tratamiento de la información fueron análisis documental, cuadros y gráficos. La investigación tuvo un diseño no experimental, por último la investigación concluyo que el planteamiento financiero es una herramienta que ayudo a mejorar significativamente la gestión financiera de la empresa lubricantes Enco SRL.

Balsa (2013) en la tesis “Efectos de la panificación financiera en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de lima metropolitana – periodo 2012” para obtener el título Profesional de Contador Público de la Universidad San Martin de Porres, Facultad de ciencias contables, económicas y financieras, escuela profesional de contabilidad y finanzas, tuvo como objetivo determinar los el efecto que genera la planificación financiera en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana – periodo 2012 en la que emplea conceptos propuestos por Brealey y Myers, Koontz & O'Donnell. El tipo de investigación es investigación aplicada. Es una investigación de nivel descriptivo, explicativo y correlacional, es utilizo técnica de entrevista dirigida a profesionales con experiencia en el entorno empresarial. Se hizo una comparación entre el presupuesto inicial y el presupuesto ejecutado para encontrar variaciones existentes por año. Se tuvo como resultado que al momento de realizar una planificación financiera solo elaboran presupuestos y únicamente toman como criterios los datos mostrados en los estados financieros es decir hechos pasados y algunas variaciones sin considerar riesgos que pueden producir en el mercado como riegos de tasa e interés, riesgos de tipo de cambio, entre otros.

Mercado (2016) En la tesis “La relación del crecimiento empresarial del sector comercial y el nivel de calidad de vida de los trabajadores del sector comercial, del distrito de Tacna año 2015” para obtener el título de economista con mención en microfinanzas en la Universidad Privada de Tacna, Facultad de Ciencias Empresariales, escuela profesional de economía y microfinanzas, en la

que estableció como objetivo principal establecer la relación entre el crecimiento empresarial del sector comercial y el nivel de calidad de vida de los trabajadores del Sector comercial, distrito de Tacna en el año 2015, la autora demostró que el crecimiento económico general del país en los últimos años ha sido de manera acelerada, sí mismo éste se ha hecho presente en gran porcentaje dentro del sector comercial, junto a ello, el turismo en la región ha contribuido a que el rubro comercial pueda mantener ese crecimiento. Plasmó conceptos de Penrose, Blásquez, Verona, Aguilera, Charan. El tipo de investigación que empleo fue descriptivo, correlacional explicativa, la muestra tomada fue de 73 personas, la técnica empleada fue estadística descriptiva, en relación a la estadística inferencial uso las pruebas de hipótesis que realizo los modelos Z, t, chi cuadrado y F. El instrumento que utilizó fue ficha documental y cuestionario. En el trabajo de investigación se concluyó que el crecimiento empresarial del sector comercial del distrito de Tacna tiene relación directamente en el nivel de calidad de vida de los trabajadores del sector comercial.

1.3. Teorías relacionadas

1.3.1. Planificación financiera

1.3.1.1. Principios de la teoría científica de Taylor

Taylor (1911) plantea varios principios para la teoría científica, siendo cuatro las más resaltantes.

1. Principio de planeamiento, plantea sustituir en el trabajo el criterio individual del trabajador, la improvisación y la práctica por los métodos basados en procedimientos científicos.
2. Principio de preparación/planeación, seleccionar a los trabajadores de acuerdo a sus capacidades y prepararlos, entrenarlos para producir más y mejor, de acuerdo al método planeado.
3. Principio del control, plantea controlar el trabajo para asegurar que está siendo ejecutado de acuerdo con las normas establecidas según el plan.

4. Principio de ejecución, plantea distribuir las atribuciones y las responsabilidades, para que la ejecución del trabajo sea disciplinada.

Uno de los seguidores de esta teoría es Henry Gantt que da a conocer su trabajo mediante su diagrama basado en la planificación y control del trabajo, así también en el registro de los procesos en la etapa del proyecto.

Gantt (1919) menciona que “es difícil y muchas veces imposible, especialmente al principio, planear todo el trabajo de una planta y llevar un registro de cada trabajador, pero se puede hacer cierta planificación, y algunos departamentos se mantienen en casi todos los casos; y si se toman algunos pasos en esta dirección, pronto se hará evidente la ventaja de tomar más” (p.67).

1.3.1.2. Definición de planificación financiera

Ross, Westerfield & Jaffe (2005) define que “la planeación financiera formula el método mediante el cual las metas financieras pueden lograrse y tiene dos dimensiones: un marco temporal y un nivel de agregación” (p.45).

Del mismo modo, Van Horne (1997) denomina que “la planeación financiera significa analizar los flujos financieros de una compañía, hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento y dividendos, y sopesar los efectos de las varias alternativas” (p. 799).

Por otro lado, Gitman (2007) define la planificación financiera de este modo, “la planificación financiera se centra en el efectivo y las utilidades de la empresa, los cuales son elementos clave para lograr el éxito financiero continuo e incluso la supervivencia” (p.92).

De la misma forma Ross, Westerfield & Jaffe (2010) menciona que la planificación financiera se da mediante un proceso donde “el proceso de planeación financiera tendría que requerir que cada área prepare para los tres años siguientes tres planes alternativos de negocios (*escenarios*), ya sea el peor de los casos, un caso normal, y el mejor de los casos.

Finalmente, Moreno (2002) añade definiendo que “la planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras

por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo” (p.419).

1.3.1.3. Definición dimensiones de planificación financiera

A. Dimensión Horizonte de planeación

Ross, Westerfield & Jordan (2010) define al horizonte de planeación como cambios de un “periodo de tiempo que determina el proceso de Planeación financiera, en tiempo se determina entre dos a cinco años, dependiendo de la planeación” (p. 89).

Indicadores:

1. Largo plazo

Gitman (2007) añade que “son planes financieros a largo plazo (estratégicos) que anticipan las acciones futuras y su impacto de las acciones de una empresa durante un periodo determinado que varía entre 2 a 10 años” (p.103).

2. Corto plazo

Gitman (2007) lo menciona que “son planes financieros a corto plazo (operativos) que anticipan las acciones futuras y su impacto de las acciones de una empresa durante un periodo determinado que varía entre 1 a 2 años” (p.103).

B. Dimensión Nivel de Agregación

Ross, Westerfield & Jordan (2010) añade que el nivel de agregación es un “proceso en que se juntan todos los proyectos de inversión que realizará la empresa con el objetivo de obtener la inversión total de la empresa, es decir, se suman todas las propuestas de inversión y se consideran como un solo proyecto” (p. 89).

Indicadores:

1. Proyectos de inversión

Ross, Westerfield & Jordan (2010) define el proyecto de inversión en donde “se selecciona un tiempo límite específico, por ejemplo, dos años, y se aceptan todos los proyectos de inversión que tienen periodos de recuperación de dos años o menos”. Se da por entendido que es la suma de proyectos en un tiempo determinado” (p. 266).

1.3.2. Crecimiento empresarial

1.3.2.1. Vector de crecimiento de Ansoff en la escuela de la planificación

Ansoff es considerado el padre de la gestión estratégica moderna, plantea una matriz llamada matriz de Ansoff que es constituida por cuatro elementos: Campo de Actividad, Vector de Crecimiento, Ventajas Competitivas, Efectos Sinérgicos.

Ansoff (1957) describe su matriz en especial el segundo elemento, vector de crecimiento, según el autor se tiene dos opciones básicas de crecimiento, crecimiento por expansión y crecimiento por diversificación, teniendo cuatro elementos (penetración en el mercado, desarrollo del producto o del mercado, y diversificación).

Así también, la empresa puede obtener su crecimiento de dos formas: mediante un crecimiento interno o llamado patrimonial, en la que se basa en el desarrollo de inversiones en el centro de la empresa incrementando su capacidad; mediante el crecimiento externo o llamado crecimiento financiero que se lleva a cabo mediante la adquisición, absorción, fusión y control de empresas ya existentes.

De la misma manera se puede formular preguntas para realizar la estrategia de crecimiento como especialización o diversificación, internacionalización; crecimiento interno o externo: competir o cooperar; así mismo el crecimiento es producto de ventajas tecnológicas, de capacidades organizativas que puedan construir.

1.3.2.2. Teoría de la ventaja competitiva

Porter (1985) formula un concepto de valor de una empresa que es capaz de generar, el concepto de valor representa lo que los compradores son dispuestos a pagar, la ventaja competitiva crece según el valor de la empresa. Así también menciona que para lograr la ventaja competitiva de una empresa es necesario aplicar tres estrategias, estas pueden ser aplicadas por separado o en conjunto la que dependerá del caso.

1. Liderazgo de costos, significa que la empresa es el productor del más bajo costo de la industria que pertenece, esta estrategia requiere atención a reducir costos de producción que se puede lograr con distintos medios.
2. Diferenciación, significa que la empresa intenta ser único en la industria que pertenece mediante una o todas sus áreas de la empresa.
3. Enfoque, significa que la empresa eligió ser único en un determinado segmento de mercado ofreciendo el mejor producto pensado exclusivamente para el segmento elegido.

1.3.1.3. Definición de crecimiento empresarial

Blázquez, Dorta y Verona (2006) define “El proceso de adaptación a los cambios exigidos por el entorno o promovidos por el espíritu emprendedor del directivo, según el cual, la empresa se ve compelida a desarrollar o ampliar su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos, realizando para ello cambios organizacionales que soporten las modificaciones realizadas; todo lo cual debe venir avalado por la capacidad financiera de la empresa que permita, a través de dicho proceso, obtener una competitividad perdurable en el tiempo” (p. 187).

Cardona y Cano (2005) añade que “el crecimiento es un proceso intangible que depende de elementos tangibles (acumulación de capital físico y humano), y sobre todo de una adecuada organización y estructura interna” (p.24).

De mismo modo, Charan (2004) “el crecimiento permite que una empresa logre conseguir a los mejores empleados y los conserve, y como es bien sabido,

las capacidades, habilidades y competencias del personal se podrían constituir en fuente de ventaja competitiva” (p.229).

Penrose (1962) menciona que “el crecimiento se caracteriza por la acción compleja de las modificaciones internas que desembocan en un aumento de las dimensiones y cambios en las características de los objetos sometidos a tal proceso” (p.4).

Fernández, García y Ventura (1988) define que el crecimiento es un comportamiento dinámico de la empresa que mide su capacidad para incrementar sus posibilidades comerciales, financiera y técnicas en mercados con alto dinamismo tecnológico que en consecuencia también con alto grado de incertidumbre, por lo que obliga a las empresas que quieran mantenerse en el mercado para ser competitivo al menos con la generación de recursos para desarrollar sus estrategias de inversión en marketing, nuevos equipos, asegurando la supervivencia en el mercado (p. 3).

1.3.1.4. Definición dimensiones de crecimiento empresarial

A. Penetración de mercado

Kotler & Amstrong (2008) define la penetración de mercado como “estrategia de crecimiento de una empresa que consiste en aumentar las ventas de los productos actuales en segmentos de mercado actuales, sin modificar el producto” (p.44).

Indicadores:

1. Cobertura de cliente

Apunta a tener una mayor o menor amplitud de puntos de venta en un determinado territorio. Cueto Anibal (2012, mayo 26).

2. Dinámica de la competencia

Es cómo actúan las fuerzas de la competencia, así como una tipología de estrategias que las empresas adoptan para hacer frente a dichas presiones. (Barcer, J., León F., octubre 2009).

3. Aceptación en la localidad

Aprobar, dar por bueno, acceder a algo. (2014, RAE)

B. Despliegue de recursos

Loggiodice (2010) menciona que el despliegue de recursos permite a la empresa ser diferente al resto y obtener rentas superiores mediante la asignación y organización de recursos de la empresa.

Indicadores:

1. Utilización de recursos

Sirve para analizar la cantidad de horas facturables de un recurso en un período de tiempo, contra la cantidad de horas no facturables. (Esterkin, J. setiembre 2012).

2. Ampliación de servicios

Acción y efecto de ampliar. (2012, RAE)

3. Presupuesto

Cordova (2012) define que los presupuestos son documentos administrativos en función de planificación, que se calculan por anticipado para proyectar monetarios ingresos, gastos e inversiones relacionado con el cumplimiento de funciones de la empresa orientada hacia los logros de objetivos, ello se da entre 1 a 5 años.

C. Expansión en el mercado

Canals (2000) “Expansión geográfica en negocios ya existentes con recursos propios y/o externos” (p.4).

Indicadores:

1. Nuevas sedes

Lugar donde tiene su domicilio una entidad económica, literaria, deportiva, etc. (2012, RAE)

2. Estudio de mercado

Kotler & Armstrong (2008) Desde la perspectiva del marketing, “un mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto o servicio. Estos compradores comparten una necesidad o deseo particular que puede ser satisfecho a través de relaciones de intercambio” (p.8).

3. Nuevas adquisiciones

Cosa adquirida. (2012, RAE)

D. Diversificación

Kotler & Armstrong (2008) “Estrategia de crecimiento de una empresa que consiste en iniciar o adquirir negocios que están fuera de los productos y mercados actuales de la empresa” (p.45).

Indicadores:

1. Convenios

Ucha (2009) lo define como que se “supone el acuerdo de voluntades entre dos o más personas sobre cualquier punto en discusión o cuestión pendiente de resolver, es decir existe una discrepancia entre vecinos por los límites de la propiedad de cada uno, entonces, estos para resolver la cuestión, primero la discuten y una vez que llegaron al tan ansiado acuerdo”.

2. Alianzas estratégicas

Stanton, Etel & Walker (2007) Acuerdo formal a largo plazo entre empresas de combinar sus capacidades y recursos para alcanzar objetivos globales. (p.715)

3. Valor agregado

Stanton, Etzel & Walker (2007) “Característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio para darle un mayor valor, generalmente es una característica o servicio poco usual, o poco usada por los demás competidores, que le da al negocio o empresa cierta diferenciación” (p.728).

1.4. Formulación del problema

1.4.1. Problema general

¿Qué relación existe entre la planificación financiera y el crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017?

1.4.2. Problemas específicos

a) ¿Qué relación existe entre el horizonte de planeación y el crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017?

- b) ¿Qué relación existe entre el nivel de agregación y el crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017?

1.5. Justificación

Las justificaciones que se presenta en ésta investigación para la Institución Educativa Privada son las siguientes:

1.5.1. Justificación teórica

En justificación teórica se basa en algunas teorías y conceptos según las variables en la que se fundamenta la presente investigación, como en el caso de la variable planificación financiera que se respalda en la teoría de Gantt donde menciona que todas las actividades de una empresa deben ser planeadas y controladas entonces toda actividad o proyecto a realizar, entiendo como proyecto actividad de la empresa para llegar al objetivo planeado, debe de ser planificado y controlado por la misma empresa. Del mismo modo la variable crecimiento empresarial se respalda en la estrategia de crecimiento de Ansoff donde menciona que existen cuatro estrategias para que la empresa pueda lograr sus objetivos y por ende obtenga un crecimiento empresarial, entendiéndolo por oportunidades que obtiene la empresa para conseguir un cliente expectativa que pueda afrontar el gasto del producto o servicio. Así también Porter sostiene que la ventaja competitiva se da mediante tres estrategias que pueden ser aplicadas por separado o en conjunto, según sea el caso y poder asegurar el crecimiento de valor de la empresa, entendiéndolo el valor de la empresa como lo que el comprador está dispuesto a pagar.

1.5.2. Justificación metodológica

En la presente investigación se utilizó el método hipotético – deductivo con un enfoque cuantitativo, el nivel de la investigación fue descriptivo correlacional, el tipo de investigación fue aplicada, el diseño fue no experimental de corte transversal, la muestra estuvo compuesta por 72 padres de familia de la Institución Educativa

Privada con un muestreo probabilístico aleatorio simple, la técnica que se utilizó para recolectar los datos fue la encuesta, mediante un cuestionario de 20 ítems.

1.5.3. Justificación práctica

La presente investigación sirvió como material de consulta para el público en general, aquellas personas que muestre interés sobre las variables en estudio, y se deja abierta la posibilidad de ser antecedente para los estudiantes, así también el resultado de la investigación permite observar a la empresa como un modelo de planeación en el sector que se desenvuelve. Por las razones expuestas muestran la realización de la presente investigación que es altamente significativa en la medida que nos permitirá reconocer las relaciones entre la planificación financiera y crecimiento empresarial en el accionar del crecimiento empresarial del sector educación.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis general

Existe relación entre la planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

1.6.2. Hipótesis específico

- a) Existe relación entre el horizonte de planeación y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia 2017.
- b) Existe relación entre el nivel de agregación y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia 2017.

1.7. Objetivo

1.7.1. Objetivo general

Determinar la relación entre la planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

1.7.2. Objetivos específicos

- a) Determinar la relación entre el horizonte de planeación y el crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017
- a) Determinar la relación entre el nivel de agregación y el crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

II. METODO

2.1. Método

Se utilizó un método hipotético deductivo porque las hipótesis planteadas fueron aseveraciones de la realidad problemática encontrada, posteriormente fue comprobada para la aprobación o rechazo mediante el análisis estadístico. Para Hernández, Fernández, y Baptista (2014) determina que “dentro del enfoque deductivo-cuantitativo, las hipótesis se contrastan con la realidad para aceptarse o rechazarse en un contexto determinado” (p.122).

Así también, la investigación se realizó mediante un enfoque cuantitativo porque solo se realizó descripción de conceptos de las variables en estudio relacionándolos. Para Hernández, Fernández, y Baptista (2014) determinar “los planteamientos cuantitativos generalmente se orientan a explorar o describir conceptos (variables) o bien a relacionarlos o compararlos” (p.48). De igual manera, Hernández, Fernández y Baptista (2010) vuelve a mencionar que el enfoque cuantitativo es cuando se “usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías” (p.4)

2.1.1. Nivel

El nivel de investigación fue descriptivo y correlacional porque se buscó establecer relación entre las variables. Para Hernández, Fernández y Baptista (1991) manifiesta que “los estudios descriptivos sirven para analizar cómo es y cómo se manifiesta un fenómeno y sus componentes”. (p.116), asimismo, Hernández et al. (1991) explica que “los estudios correlacionales pretenden determinar cómo se relacionan o vinculan diversos conceptos o características entre sí, o también, si no se relacionan”. (p.116)

2.1.2. Tipo

La presente investigación fue orientada a un tipo aplicada porque se buscó la utilización de los conocimientos teóricos para dar posibles soluciones a la realidad problemática con relación al tema de planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada. Para Hernandez, Fernandez y Baptista (2014) explica que “tal clase de investigación cumple dos propósitos fundamentales: a) producir conocimiento y teorías (investigación básica) y b) resolver problemas (investigación aplicada)” (p. 24).

2.1.3. Diseño

Es una investigación no experimental porque no se manipulan las variables ya que solo se describen u observan para después analizarlas. Para Hernandez, Fernandez, y Baptista (1991) menciona que la investigación no experimental son “estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (p.205).

La investigación es transeccional o transversal porque recoge información en un periodo determinado. Como menciona Hernández et al. (1991) “los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (p. 208).

2.2. Variables y operacionalización

2.2.1. Variables

Tabla 2.2.1.1

Variables de investigación

VARIABLE	
Variable 1	Planificación financiera
Variable 2	Crecimiento empresarial

Fuente. Elaboración propia.

2.2.2. Operacionalización de las variables

Tabla 2.2.2.1

Cuadro de Operacionalización de las variables

	Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicador	Ítems	Niveles	Escala de medición
VARIABLE INDEPENDIENTE	Planificación Financiera	Ross, Westerfield y Jordan (2005, p. 45) "La planeación financiera formula el método mediante el cual las metas financieras pueden lograrse y tiene dos dimensiones: un marco temporal y un nivel de agregación".	La planificación financiera se midió mediante las dimensiones horizonte de planeación y nivel de agregación, además se elaboró un cuestionario el cual proporcionó los datos que posteriormente serán analizados.	Horizonte de Planeación	Largo plazo	2,6,8	Totalmente de acuerdo, De acuerdo, Ni de acuerdo ni en desacuerdo, En desacuerdo, Totalmente desacuerdo.	Ordinal
					Corto plazo	11,7,10		
				Nivel de Agregación	Proyectos de inversión	15,16		
					Cobertura de cliente	9		
VARIABLE DEPENDIENTE	Crecimiento Empresarial	El proceso de adaptación a los cambios exigidos por el entorno o promovidos por el espíritu emprendedor del directivo, según el cual, la empresa se ve compelida a desarrollar o ampliar su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos, realizando para ello cambios organizacionales que soporten las modificaciones realizadas; todo lo cual debe venir avalado por la capacidad financiera de la empresa que permita, a través de dicho proceso, obtener una competitividad perdurable en el tiempo. (Blázquez, Dorta y Verona (2006; p. 187)	El crecimiento empresarial se midió mediante las dimensiones penetración de mercado, despliegue de recursos, expansión de mercado y diversificación de mercado, además se elaboró un cuestionario el cual proporcionó los datos que posteriormente serán analizados.	Penetración de mercado	Dinámica de la competencia	4		
					Aceptación en la localidad	5		
					Utilización de recursos	19		
				Despliegue de recursos	Ampliación del servicios	13		
					Presupuesto	12		
					Nuevas sedes	3		
				Expansión de mercado	Estudio de mercado	1		
					Nuevas adquisiciones	14		
					Convenios	17		
				Diversificación de mercado	Alianzas estratégicas	18		
					Valor agregado	20		

Fuente: Elaboración propia.

2.3. Población, muestra

2.3.1. Población

La población estuvo conformada por 125 padres de familia de la Institución Educativa en estudio. Para Hernandez, Fernandez y Baptista (2014) define a la “población o universo: conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p.174).

2.3.2. Muestra

Para obtener el tamaño de la muestra se calculó en base a la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \sigma^2 N}{e^2(N - 1) + Z^2 \sigma^2}$$

$n = ?$

$Z =$ Valor correspondiente a distribución de Gauss que depende del nivel de confianza elegido es 1.81 para el nivel de confianza de 93%.

$\sigma =$ Desviación estandar, cuando no se tiene conocimiento se utiliza un valor constante de 0.5 (50%)

$e =$ margen de error de 0.07 (7%)

$N =$ Tamaño de población en estudio 125 padres de familia.

$$n = \frac{(1.81)^2(0.5)^2(125)}{(0.07)^2(125 - 1) + (1.81)^2(0.5)^2}$$

$$n = \frac{102.5}{0.61 + 0.82} = \frac{102.5}{1.43} = 71.67$$

$$\therefore 71.67 \cong 72$$

El tamaño de muestra a través de los cálculos fue de 72 padres de familia. Hernandez, Fernandez, y Baptista (2014) define la muestra como “muestra Subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo de ésta” (p.173).

2.3.3. Muestreo

El método de muestreo aplicado fue el probabilístico aleatorio simple porque cualquier persona de la población tiene la posibilidad de ser encuestado. Bernal (2010) manifiesta que “el muestreo aleatorio simple se utiliza cuando en el conjunto de una población, cualquiera de los sujetos tiene la variable o variables objeto de la medición” (p. 164).

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1. Técnicas de recolección de datos

La técnica que se utilizó en la recolección de datos fue la encuesta para medir la variable planificación financiera y la variable crecimiento empresarial, dirigida a los padres de familia de una Institución Educativa Privada en el distrito de Independencia, 2017. La utilización de ésta técnica a parte de su simplicidad facilitó y garantizó la efectividad de los datos obtenidos. Bernal (2010) manifiesta que “la encuesta se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas” (p.194).

2.4.2. Instrumentos de recolección de datos

El instrumento para la recolección de datos fue el cuestionario con escala de tipo Likert de preguntas cerradas el cual proporcionó los datos que posteriormente fueron analizados. Bernal (2010) manifiesta que “el cuestionario es un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios, con el propósito de alcanzar los objetivos del proyecto de investigación” (p. 250).

El cuestionario fue estructurado a través de preguntas con varias alternativas de las cuales fueron prediseñadas para que el encuestado seleccione la respuesta que crea conveniente, los encuestados recibieron la misma pregunta en forma ordenada en un corto tiempo para obtener la reacción de numerosos sujetos.

Tabla 2.4.2.1

Estructura dimensional de las variables en estudios

Variable	Dimensión	Ítem
Planificación financiera	Horizonte de planeación	2 - 6 - 7 - 8 - 10 - 11
	Nivel de agregación	15 - 16
	Penetración de mercado	4 - 5 - 9
Crecimiento empresarial	Despliegue de recursos	12- 13 - 19
	Expansión de mercado	1- 3 - 14
	Diversificación	17- 18 - 20

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Para medir la variable planificación financiera se utilizó como instrumento el cuestionario que constó de veinte ítems, tres ítems de la dimensión largo plazo, tres ítems de la dimensión corto plazo y dos ítems de la dimensión nivel de agregación. De la misma forma, para medir la variable crecimiento empresarial se utilizó como instrumento el cuestionario que consta de doce ítems, tres ítems para cada dimensión penetración de mercado, despliegue de recursos, expansión de mercado y diversificación de mercado.

Tabla 2.4.2.2*Puntuación de los ítems en la Escala de Likert*

PUNTUACIÓN	DENOMINACIÓN	INICIAL
1	Totalmente desacuerdo	TD
2	Desacuerdo	D
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	I
4	De acuerdo	A
5	Totalmente de acuerdo	TA

*Fuente: Elaboración propia***Interpretación**

La encuesta tuvo una escala genérica de totalmente de acuerdo, de acuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, desacuerdo, totalmente desacuerdo y estuvo estructurada como se muestra en la tabla 2.4.2.2.

2.4.3. Validez

En referencia a su validez se realizó la técnica de opinión de expertos y su instrumento el informe de juicios de expertos, en la que se entregó a cada experto un formato de validación en la que se necesitó la opinión de docentes de la Escuela de Administración de la Universidad Cesar Vallejo, como:

Tabla 2.4.3.1.*Validación de expertos*

	Grado	Resultado
MSc. Mairena Fox Petronila Liliana.	Magister	Si cumple
Dr. Jiménez Calderón César Eduardo.	Doctor	Si cumple
Dr. Costilla Castillo Pedro	Doctor	Si cumple

Fuente: Elaboración propia.

2.4.4. Confiabilidad

Para obtener la confiabilidad del cuestionario se utilizó el cálculo del coeficiente Alfa de Cronbach que se considera un indicador de confiabilidad, esto se realizó mediante el software estadístico SPSS.

Tabla 2.4.4.1.

Resumen de procesamiento de casos.

		N	%
Casos	Válido	25	100,0
	Excluido ^a	0	0
	Total	25	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla 2.4.4.2.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,758	20

Elaboración: Propia en SPSS.

Interpretación:

De acuerdo a los resultados de análisis de fiabilidad que es 0,758 se determina que el instrumento de medición es de consistencia interna aceptable con tendencia a ser bueno.

Así también se tiene en cuenta los rangos y las magnitudes de George & Mallery (2003) siendo los siguientes valores de confiabilidad que se aprecian en la tabla:

Tabla 2.4.4.3.

Escala de medidas para evaluar el Coeficiente alfa de Cronbach

Valores	Interpretación
Coeficiente alfa > 0.90	Es excelente
Coeficiente alfa > 0.80	Es bueno
Coeficiente alfa > 0.70	Es aceptable
Coeficiente alfa > 0.60	Es cuestionable
Coeficiente alfa > 0.50	Es Nula

Fuente: George y Mallery, 2003, p.231

Interpretación:

Comparando el cuadro estadístico de fiabilidad que arrojó el software estadístico SPSS y la tabla de rangos, magnitudes de George & Mallery (2003), se puede afirmar que el presente trabajo de investigación se encuentra en una magnitud muy confiable.

2.5. Métodos de análisis de datos

En la presente investigación se utilizó el programa SPSS versión 23, previo a ello los datos se llevaron a la hoja de cálculo Excel para obtener datos como frecuencias, porcentajes, tablas cruzadas, coeficientes de correlación que existen entre la planificación financiera y crecimiento empresarial variables consideradas en la investigación.

Para el análisis más profundo se analizó los datos utilizando la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov, éste fue llevado a la hoja de cálculo Excel y de ésta manera fueron analizados los datos en gráficos estadísticos.

2.6. Aspectos éticos

Para la presente investigación se ha tenido en cuenta los valores éticos para la transparencia y modelos de sociedad como respeto por el derecho de autor, así también se ha tenido en cuenta la honestidad, confiabilidad y responsabilidad de la

información recabada por la misma Institución Educativa en estudio se respetó el anonimato de las personas encuestadas. Así también se ha tomado en cuenta las normas APA en las citas textuales, contenido y referencias.

La autoría de la presente investigación corresponde a quien presenta el trabajo, de lo contrario se sujeta al trámite administrativo y sancionador de acuerdo a lo estipulado en el reglamento vigente de la Universidad Cesar Vallejo.

III. RESULTADO

3.1. Resultados obtenidos en la aplicación del cuestionario sobre la variable planificación financiera.

A continuación se presenta los datos que se obtuvieron del instrumento que se aplicó en la presente investigación sobre la primera variable planificación financiera.

Tabla 3.1.1

Variable planificación financiera en Institución Educativa Privada, Independencia, 2017

	f(i)	h(i)%
No estoy acuerdo, ni estoy en desacuerdo	11	15.07%
De acuerdo	56	76.71%
Totalmente de acuerdo	6	8.22%
TOTAL	73	100%

Fuente: Elaboración propia a base de data de resultados en la aplicación del cuestionario sobre planificación

Descripción:

En la tabla 3.1.1. se observa que el 76.71% de los encuestados respondieron que estan de acuerdo que la Institicon Educativa realiza proyectos de inversión en tecnologia en beneficio de los profesores y estudiantes en edad escolar; mientras que el 15.07% de los encuestados manifestaron indiferencia frente al crecimiento insitucional; y un 8.22% determino estar totalmente de acuerdo en que la Institucion Educativa considere mejorar su tecnología en beneficio del educando y docentes.

Ánàlisis:

Se determina que el 76.71% los padres de familia de la Institución Educativa perciben la realización de proyectos de inversión en tecnología para mejora del desarrollo de clases y aprendizaje de los estudiante en edad escolar, convirtiéndose en una ventaja competitiva concluyendo en el crecimiento empresarial. Ross, Westerfield & Jaffe (2005) la planificación financiera formula métodos mediante el cual las metas financieras pueden lograrse mediante horizonte de planeación y nivel de agregación, es decir inversión o conjunto de inversiones. Siendo los proyectos de inversión en tecnología una ventaja competitiva ya que los

competidores no lo incluyen como un alto beneficio para el aprendizaje del estudiante en etapa escolar. Si la Institución Educativa en estudio realiza la planificación financiera donde se incluye los proyectos de inversión en tecnología entonces se convertiría en una medio para el crecimiento empresarial.

Tabla 3.1.2.

Dimensión horizonte de planeación en la Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

	f(i)	h(i)%
No estoy acuerdo, ni estoy en desacuerdo	20	27.40%
De acuerdo	49	67.12%
Totalmente de acuerdo	4	5.48%
TOTAL	73	100%

Fuente: Elaboración propia a base de data de resultados en la aplicación del cuestionario sobre planificación financiera según promedios.

Descripción:

En la tabla 3.1.2. se observa que el 67.12% de los encuestados respondieron que están de acuerdo que la localidad la Institución Educativa representa una alternativa para los padres de familia acorde a su poder adquisitivo que conlleva a obtener mayores ingresos; mientras que el 27.40% de los encuestados manifestaron indiferencia frente y un 5.48% determino estar totalmente de acuerdo en que la Institución Educativa considere

Análisis:

Se determina que el 67.12% de los padres de familia de la Institución Educativa perciben que en la localidad la Institución representa una alternativa para los padres de familia acorde a su poder adquisitivo. Taylor (1911) plantea como principio el planeamiento donde se sustituye el criterio individual y la improvisación por métodos en procedimientos. Si la Institución Educativa planea los ingresos y gastos mediante métodos, como lo requiere la planificación financiera, se podría definir el costo para un perfil determinado de padres de familia que puedan asumir el gasto holgadamente y no incurrir en el alto grado de morosidad que toda Institución Educativa Privada obtiene.

Tabla 3.1.3.

Dimensión nivel de agregación en Institución Educativa Privada, Independencia, 2017

	f(i)	h(i)%
No estoy acuerdo, ni estoy en desacuerdo	4	5.48%
De acuerdo	27	36.99%
Totalmente de acuerdo	42	57.53%
TOTAL	73	100%

Fuente: Elaboración propia a base de data de resultados en la aplicación del cuestionario sobre planificación financiera según promedios.

Descripción:

En la tabla 3.1.1. se observa que el 76.71% de los encuestados respondieron que estan de acuerdo que la Institicon Educativa realiza proyectos de inversión en tecnologia en beneficio de los profesores y estudiantes en edad escolar; mientras que el 15.07% de los encuestados manifestaron indiferencia frente al crecimiento insitucional; y un 8.22% determino estar totalmente de acuerdo en que la Institucion Educativa considere mejorar su tecnología en beneficio del educando y docentes.

Ánàlisis:

Se determina que el 76.71% de los padres de familia de la Institución Educativa perciben la realización de proyectos de inversión en tecnología para mejora del desarrollo de clases y aprendizaje de los estudiante en edad escolar, convirtiéndose en una ventaja competitiva para el desarrollo del crecimiento empresarial. En la teoria de Gantt (1919) se menciona que la actividad de una empresa y en especial en el trabajo del colaborador se puede evidenciar mediante una planificación y control de ella que siguiendo esos lineamientos se puede conseguir una ventaja. Si se plantea y controla los proyectos de inversión en tecnología para mejora del desarrollo de clases y aprendizaje de los estudiantes entonces se puede llegar a obtener una ventaja competitiva y mediante ello un crecimiento empresarial.

Tabla 3.1.4.*Estadísticos descriptivos de la variable planificación financiera.*

	<i>Planificación Financiera</i>	<i>Horizonte de Planeación</i>	<i>Nivel de agregación</i>
<i>Media</i>	3.9315	3.7808	4.5205
<i>Mediana</i>	4.0000	4.0000	5.0000
<i>Varianza</i>	0.231	0.285	0.364
<i>Desviación estándar</i>	0.48099	0.53350	0.60345
<i>Mínimo</i>	3.00	3.00	3.00
<i>Máximo</i>	5.00	5.00	5.00
<i>Rango</i>	2.00	2.00	2.00
<i>Rango intercuartiles</i>	0.00	1.00	1.00
<i>Asimetría</i>	-.199	-.165	-.861
<i>Curtosis</i>	1.413	-.076	-.217
<i>Coef. de variab.</i>	0.1223	0.1411	0.1334

*Fuente: Elaboración propia.***Interpretación:**

Se observa en la tabla los estadígrafos de la variable planificación financiera junto con sus dimensiones horizonte de planeación y nivel de agregación, así también se observa el coeficiente de variabilidad donde es menor a 0.33 donde los datos de los encuestados se encuentran dispersas, es decir no coinciden en una sola percepción.

3.2. Resultados obtenidos en la aplicación del cuestionario sobre la variable crecimiento empresarial

A continuación se presenta los datos que se obtuvieron del instrumento que se aplicó en la presente investigación sobre la segunda variable crecimiento empresarial.

Tabla 3.2.1.

Variable crecimiento empresarial en Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

	f(i)	h(i)%
Desacuerdo	1	1.37%
No estoy acuerdo, ni estoy en desacuerdo	14	19.18%
De acuerdo	51	69.86%
Totalmente de acuerdo	7	9.59%
TOTAL	73	100%

Fuente: Elaboración propia a base de data de resultados en la aplicación del cuestionario sobre planificación financiera según promedios.

Descripción:

En la tabla 3.2.1. se observa que el 69.86% de los encuestados respondieron que estan de acuerdo que es importante los convenios de servicios de salud para la Institución Educativa en beneficio del educando en edad escolar ; mientras que el 19.18% de los encuestados manifestaron indiferencia frente a los convenios que se puedan obtener; un 9.59% de los encuestados determinaron que estan totalmente de acuerdo en que la Institucion Educativa considere la adquisicion convenios para el beneficio de los estudiantes; y un 1.37% estan en desacuerdo con la existencia de convenios de la Institución Educativa con otras entidades.

Análisis:

Se determina que el 69.86% de los padres de familia perciben que es importante los convenios de servicios de salud en la Institución Educativa en beneficio de los estudiantes en edad escolar. Fernández, García y Ventura (1988) el crecimiento es un indicador de comportamiento dinámico de la empresa que mide su capacidad para ampliar sus posibilidades comerciales, financiera y técnicas en el mercado lo que obliga a las empresas a ser competitiva ante sus rivales. Si se continuara ampliando las posibilidades comerciales mediante los convenios entonces ello sería un indicador de dinamismo en el crecimiento empresarial.

Tabla 3.2.2.

Dimensión penetración en el mercado en la Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

	f(i)	h(i)%
Desacuerdo	5	6.85%
No estoy acuerdo, ni estoy en desacuerdo	28	38.35%
De acuerdo	33	45.21%
Totalmente de acuerdo	7	9.59%
TOTAL	73	100%

Fuente: Elaboración propia a base de data de resultados en la aplicación del cuestionario sobre planificación financiera según promedios.

Descripción:

En la tabla 3.2.2. se observa que el 45.21% de los encuestados respondieron estar de acuerdo que en la localidad, la Institución Educativa goza de aceptación pues la pensión es módica; mientras que el 38.35% de los encuestados manifestaron indiferencia frente a la aceptación de la Institución Educativa por el costo de su pensión de enseñanza; un 9.59% de los encuestados determinaron que estan totalmente de acuerdo que la Institución Educativa goza de aceptación en la localidad por el costo de las pensiones de enseñanza; y un 6.85% de los encuestados estan totalmente en desacuerdo con dicha afirmación.

Análisis:

Se determina que el 45.21% de los padres de familia perciben que la Institución Educativa goza de aceptación por el costo módico en las pensiones de enseñanza. Ansoff (1957) menciona que el crecimiento se puede dar mediante cuatro estrategias, siendo una de ellas la penetración de mercado en donde se aplica todos los recursos de la empresa para atraer al cliente como bajar precios u ofrecer promociones, así mismo la combinación de las cuatro estrategias producen una ventaja competitiva. Porter (1985) menciona que para lograr ventajas competitivas es necesario obtener un diferenciador, es decir cuando una empresa intenta ser único en su industria resaltando sus bondades y ello es apreciado por el comprador. Si la Institución Educativa en estudio dejara de lado la estrategia de penetración y llegara a combinar las cuatro estrategias utilizando sus componentes entonces se consigue una ventaja competitiva y por ende una crecimiento empresarial, así

también desarrollando un diferenciador como la calidad de servicio educativo la imagen de la Institución Educativa se vería cambiada de una alternativa por costo a una alternativa por servicio de calidad.

Tabla 3.2.3.

Dimensión despliegue de recursos en la Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

	f(i)	h(i)%
Desacuerdo	2	2.74%
No estoy acuerdo, ni estoy en desacuerdo	17	23.29%
De acuerdo	49	67.12%
Totalmente de acuerdo	5	6.85%
TOTAL	73	100%

Fuente: Elaboración propia a base de data de resultados en la aplicación del cuestionario sobre planificación financiera según promedios.

Descripción:

En la tabla 3.2.3. se observa que el 67.12% de los encuestados respondieron que estan de acuerdo que la Institucion Educativa incrementa la calidad de su servicio con innovacion tenologica en la enseñanza del educando en edad escolar; mientras que el 23.29% de los encuestados manifestaron indiferencia frente a la calidad educativa que se brinda mediante la innovacion tecnologica; un 6.85% de los encuestados determinaron que estan totalmente de acuerdo en que la Institucion Educativa incrementa su calidad de servicio con innovación tecnologica en la enseñanza del educando en edad escolar; y un 2.74% de los encuestados estan en desacuerdo con el aumento de la calidad de servicio por la innovación tecnológica.

Análisis:

Se determina que el 67.12% de los padres de familia perciben que la Institución Educativa goza de calidad de servicio educativo mediante la innovación tecnológica en beneficio de los estudiantes en edad escolar. Porter (1985) menciona que para lograr ventajas competitivas es necesario obtener un diferenciador, es decir cuando una empresa intenta ser único en su industria resaltando sus bondades y ello es apreciado por el comprador. Si se continúa con la innovación tecnológica para la enseñanza de los estudiantes se establecería una ventaja competitiva ya que se

obtiene un diferenciador frente a los competidores entonces mediante la ventaja competitiva se obtiene un crecimiento empresarial.

Tabla 3.2.4.

Dimensión expansión de mercado en la Institución Educativa Privada, Independencia, 2017

	f(i)	h(i)%
Desacuerdo	3	4.11%
No estoy acuerdo, ni estoy en desacuerdo	9	12.33%
De acuerdo	42	57.53%
Totalmente de acuerdo	19	26.03%
TOTAL	73	100%

Fuente: Data de resultados en la aplicación del cuestionario sobre crecimiento empresarial según promedios

Descripción:

En la tabla 3.2.4. se observa que el 57.53% de los encuestados respondieron que estan de acuerdo que es necesario la implementacion de nuevas sedes en la localidad en beneficio de los estudiantes en edad escolar; mientras que el 26.03% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo con la implementacion de nuevas sedes en la localidad; un 12.33% de los encuestados manifestaron indiferencia frente la dicha implementacion de sedes; y un 4.11% de los encuestados estan en desacuerdo con la implementacion de nuevas sedes con tecnología.

Análisis:

Se determina que el 57% de los padres de familia perciben que es necesario la implementación de nuevas sedes en la localidad en beneficio de los estudiantes en edad escolar. Ansoff (1957) refiere que el crecimiento se puede dar mediante dos opciones básicas de crecimiento, crecimiento por expansión y crecimiento por diversificación, estas dos comprende cuatro estrategias siendo una de ellas la estrategia desarrollo de mercado mencionando que es necesario identificar nuevos mercados geográficos, segmentos de mercado y/o canales de distribución por ejemplo la expansión geográfica. Si se tomará en cuenta la estrategia mencionada entonces se entiende que al implementar nuevas sedes

se da la expansión geográfica y mediante esta estrategia un crecimiento empresarial.

Tabla 3.2.5.

Dimensión diversificación de mercado en la Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

	f(i)	h(i)%
Desacuerdo	1	1.37%
No estoy acuerdo, ni estoy en desacuerdo	14	19.18%
De acuerdo	34	46.57%
Totalmente de acuerdo	24	32.88%
TOTAL	73	100%

Fuente: Data de resultados en la aplicación del cuestionario sobre crecimiento empresarial según promedios

Descripción:

En la tabla 3.2.1. se observa que el 46.57% de los encuestados respondieron que estan de acuerdo que es importante los convenios de servicios de salud para la Institución Educativa en beneficio del educando en edad escolar; mientras que el 32.88% de los encuestados estan totalmente de acuerdo que es importante los convenios de servicios de salud; 19.18% de los encuestados manifestaron indiferencia frente a los convenios que se puedan obtene en beneficio de los estudiantes; un 1.37% estan en desacuerdo con la existencia de convenios de la Institución Educativa con otras entidades.

Análisis:

Se determina que los padres de familia perciben que es importante los convenios de servicios de salud en la Institución Educativa en beneficio de los estudiantes en edad escolar. Ansoff (1976) menciona que las cuatro estrategias que el postula si son combinadas entre sí producen la ventaja competitiva para llegar a un crecimiento, en ese contexto se introduce a los convenios que son una cooperaciones entre las empresas la cual se ha convertido en una forma de alcanzar y mantener la ventaja competitiva. Si se tiene en consideración los convenios como una forma de alcanzar una ventaja competitiva entonces se puede llegar alcanzar un crecimiento sostenible en el tiempo.

Tabla 3.2.6.*Estadísticos descriptivos de variable crecimiento empresarial.*

	<i>Crecimiento Empresarial</i>	<i>Penetración en el mercado</i>	<i>Despliegue de recursos</i>	<i>Expansión de mercado</i>	<i>Diversificación</i>
Media	3.8767	3.5753	3.7808	4.0548	4.1096
Mediana	4.0000	4.0000	4.0000	4.0000	4.0000
Varianza	0.332	0.581	0.368	0.553	0.571
Desviación estándar	0.5760	.76227	.60660	.74331	.75575
Mínimo	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
Máximo	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
Rango	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
Rango intercuartiles	0.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Asimetría	-.450	-.068	-.628	-.715	-.384
Curtosis	1.235	-.278	1.062	.816	-.532
Coeficiente de variab.	0.1485	0.2132	0.1604	0.1833	0.1838

*Fuente: Elaboración propia.***Interpretación:**

Se observa en la tabla los estadígrafos de la variable crecimiento empresarial junto con sus dimensiones penetración en el mercado, despliegue de recursos, expansión de mercado y diversificación, así también se observa el coeficiente de variabilidad donde es menor a 0.33 donde los datos de los encuestados se encuentran dispersas, es decir no coinciden en una sola percepción.

3.3. Prueba de normalidad

H_0 = Los datos tienen distribución normal.

H_1 = Los datos no tienen distribución normal.

Reglas de decisión:

Si: Valor significancia es $> \alpha 0.05 \Rightarrow$ Aceptar Hipótesis Nula (H_0), se rechaza (H_1)

Si: Valor significancia es $< \alpha 0.05 \Rightarrow$ Rechazamos Hipótesis Nula (H_0), se acepta (H_1)

Tabla 3.3.1.

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Planificación Financiera	,406	73	,000
Crecimiento Empresarial	,379	73	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: *Elaboración propia con SPSS.*

Interpretación:

Según nuestra cantidad de datos que es de 73 encuestados nos enfocamos en la tabla donde se encuentra los datos de kolmogorov-Smirnov ya que en la mayoría de los autores estadísticos nos indican que datos mayores a 50 se aplican la prueba de Kolmogorov-Smirnov.

Como se observa en la tabla el nivel de significancia es igual a cero en la variable planificación financiera que según la regla de decisión es menor a 0.05 eso quiere decir que rechazamos la hipótesis nula donde los datos tienen distribución normal y aceptamos la hipótesis alterna donde los datos no tienen distribución normal.

Para comprobar las hipótesis se aplicó el procedimiento estadístico de coeficiente de correlación de Spearman con la finalidad de establecer que existe o se correlación entre las variables en estudio. Para poder interpretar la correlación se utilizó la siguiente escala de Pearson por ser una aproximación al coeficiente de Rho de Spearman.

3.4. Constratación de hipótesis

Tabla 3.4.1.

Interpretación del coeficiente de correlación de Pearson.

Coeficiente	Relación
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta.
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte.
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable.
-0.26 a -0.50	Correlación negativa media.
-0.11 a -0.25	Correlación negativa débil.
-0.01 a -0.10	Correlación negativa muy débil.
0	No existe correlación alguna entre las variables.
+0.01 a +0.10	Correlación positiva muy débil.
+0.11 a +0.25	Correlación positiva débil.
+0.26 a +0.50	Correlación positiva media.
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable.
+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Hernandez, R., Fernandez, C, y Baptista, M. (2010), p.312

Hernandez, R., Fernandez, C, y Baptista, M. (2014). Menciona a Niel (1975, p.289) El coeficiente de Spearman parece ser una aproximación cercana al coeficiente r de Pearson. (p.332).

3.4.1. Hipótesis general

H_G = Existe relación entre la planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

H_0 = No existe relación entre la planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

H_1 = Si existe relación entre la planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

Tabla 3.4.1.1*Correlación entre las variables planificación financiera y crecimiento empresarial*

			Planificación Financiera	Crecimiento Empresarial
Correlación de Spearman (Rho)	Planificación Financiera	Coeficiente de correlación	1,000	0,350**
		Sig. (bilateral)	.	0,002
		N	73	73
	Crecimiento Empresarial	Coeficiente de correlación	0,350**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,002	.
		N	73	73

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: *Elaboración propia con SPSS.*

Regla de decisión:

Si: valor p es mayor a 0.05, se acepta H_0 .

Si: valor p es menor que 0.05, se rechaza H_0 y se acepta H_1 .

Interpretación:

Como se observa en la tabla se ha obtenido el coeficiente de correlación de Spearman es distinto a 0 ($Rho=0.350$), sabiendo que los valores de Pearson van de -1 a 1 por lo que más cerca 1, se tiene mayor correlación de las variables y siendo 0 el indicador que no existe correlación, partiendo de esta premisa se puede afirmar que existe correlación entre las variables planificación financiera y crecimiento empresarial por lo que existe una correlación positiva media.

Se observa también en la tabla que el nivel de significancia es igual a cero, es decir, que es menor que 0.05, lo cual se infiere que existe un 99% de confianza en que la correlación sea verdadera y 1% de probabilidad de error encontrada en el estadístico de Spearman.

Por todo lo expuesto se afirma que se rechaza la h_0 y se acepta la H_1 donde se afirma que existe relación entre planificación financiera y crecimiento empresarial en la Institución Educativa en estudio, siendo ella correlación positiva media.

3.4.2. Primera hipótesis específica

Existe relación entre los horizonte de planeación y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

H_0 = No existe relación entre los horizonte de planeación y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

H_1 = Si existe relación entre los horizonte de planeación y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

Tabla 3.4.2.1.

Correlación entre la dimensión horizonte de planeación y variable crecimiento empresarial.

			Crecimiento Empresarial	Horizonte de Planeación
Correlación de Spearman (Rho)	Crecimiento Empresarial	Coeficiente de correlación	1,000	0,288**
		Sig. (bilateral)	.	0,014
	Horizonte de Planeación	N	73	73
		Coeficiente de correlación	0,288*	1,000
		Sig. (bilateral)	0,014	.
		N	73	73

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia con SPSS.

Regla de decisión:

Si: valor p es mayor a 0.05, se acepta H_0 .

Si: valor p es menor que 0.05, se rechaza H_0 y se acepta H_1 .

Interpretación:

Como se observa en la tabla se ha obtenido el coeficiente de correlación de Spearman es distinto a 0 ($Rho=0.288$), se puede afirmar que existe correlación positiva media entre la dimensión horizonte de planeación y crecimiento empresarial.

Se observa también en la tabla que el nivel de significancia es igual a cero, es decir, que es menor que 0.05, lo cual se infiere que existe un 99% de confianza en que la correlación sea verdadera y 1% de probabilidad de error encontrada en el estadístico de Spearman.

Por todo lo expuesto se afirma que se rechaza la h_0 y se acepta la H_1 donde se afirma que existe relación entre los horizontes de planeación y crecimiento empresarial en la Institución Educativa en estudio, siendo ella correlación positiva media.

3.4.3. Segunda hipótesis específica

Existe relación entre el nivel de agregación y crecimiento empresarial en la Institución Educativa Privada, en Independencia 2017.

H_0 = No existe relación entre el nivel de agregación y crecimiento empresarial en la Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

H_1 = Si existe relación entre el nivel de agregación y crecimiento empresarial en la Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

Tabla 3.4.3.1.

Correlación entre la dimensión nivel de agregación y variable crecimiento empresarial.

			Crecimiento Empresarial	Nivel de agregación
Correlación de Spearman (Rho)	Crecimiento Empresarial	Coeficiente de correlación	1,000	0,382**
		Sig. (bilateral)	.	0,001
		N	73	73
	Nivel de agregación	Coeficiente de correlación	0,382**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,001	.
		N	73	73

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia con SPSS.

Regla de decisión:

Si: valor p es mayor a 0.05, se acepta H_0 .

Si: valor p es menor que 0.05, se rechaza H_0 y se acepta H_1 .

Interpretación:

Como se observa en la tabla se ha obtenido el coeficiente de correlación de Spearman es distinto a 0 ($Rho=0.382$), se puede afirmar que existe correlación positiva media entre la dimensión nivel de agregación y crecimiento empresarial.

Se observa también en la tabla que el nivel de significancia es igual a cero, es decir, que es menor que 0.05, lo cual se infiere que existe un 99% de confianza en que la correlación sea verdadera y 1% de probabilidad de error encontrada en el estadístico de Spearman.

Por todo lo expuesto se afirma que se rechaza la h_0 y se acepta la H_1 donde se afirma que existe relación entre los nivel de agregación y crecimiento empresarial en la Institución Educativa en estudio, siendo ella correlación positiva media.

IV. DISCUSIÓN

Antes de realizar la discusión vale recalcar que el nivel de fiabilidad es fiable por lo que los datos presentados en la presente investigación son de confianza, así mismo la investigación realizada tiene como objetivo establecer la relación entre la planificación financiera y el crecimiento empresarial de la Institución Educativa Privada, por lo que se realizó una encuesta con una muestra de 125 padres de familia de la institución educativa, obteniendo los siguientes resultados:

De los resultados obtenidos de la investigación según el objetivo general se ha concluido que tiene una tendencia positiva media entre la variable planificación financiera y variable crecimiento empresarial ($Rho=0.350$) (ver tabla 3.4.1.1), es decir que al aplicar la planificación financiera en una empresa de rubro educación puede realizarse un crecimiento empresarial aceptable y en caso contrario al no haber una planificación financiera en una empresa no se puede apuntar a un crecimiento empresarial.

Se tuvo como objetivo establecer la relación entre la planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017. Mediante la Prueba Rho de Spearman se demostró que con un nivel de significancia (bilateral) menor a 0.05, " $0.002 < 0.05$ " (ver tabla 3.4.1.1), se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, además, ambas variables poseen una correlación de 0.350; lo cual indica que es una correlación positiva media, por lo tanto, se acepta la hipótesis de investigación indicando que existe correlación positiva media entre la planificación financiera y el crecimiento empresarial en la Institución Educativa, Independencia, 2017, por ende el objetivo general queda demostrado. Lazo y Moreno (2013) en la tesis denominada "Propuesta de un Plan Financiero y su influencia en el crecimiento sostenible en la Empresa Glamour Salón y Spa de la ciudad de Trujillo", en la Escuela Profesional de Contabilidad, Facultad de Ciencias Económicas, en la Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo; establecieron que al aplicar la propuesta del Plan Financiero se aprecia el crecimiento sostenible de la Empresa Glamour Salón y Spa según el análisis financiero y arroja un VAN positivo de S/.124 681.00 lo que representa un

incremento de S/.74 225.00 el cual indica que la propuesta genera rentabilidad en el periodo de tiempo propuesto y sustenta el crecimiento de la empresa. Así mismo mediante arrojo resultados donde concluyeron que la Empresa Glamour Salón y Spa mostraba un comportamiento poco favorable con respecto a su demanda por lo que decrecía en 6% y 21% en el 2011 y 2012 respectivamente, debido a la baja demanda y el aumento de sus competidores, y luego de la aplicación del plan financiero se observó el crecimiento de la empresa. Se coincide con la conclusión de la tesis de Lazo y Moreno, en realizar un análisis y a base de ello diseñar un plan financiero tomando un horizonte de planeación de 3 años y luego de ser aplicada apreciar el crecimiento. Según la teoría financiera para Ross (1995) el planeamiento financiero debe incluir algunas directrices, por ejemplo la identificación de las metas financieras de la empresa, y un análisis entre las diferencias de metas y la situación financiera de la empresa, y las acciones necesarias para que la empresa logre sus metas financieras.

Así también, se tuvo como primer objetivo específico determinar la relación entre el horizonte de planeación y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017. Mediante la Prueba Rho de Spearman se demostró que con un nivel de significancia (bilateral) menor a 0.05, " $0.014 < 0.05$ " (ver tabla 3.4.2.1), se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, además, ambas variables poseen una correlación de 0.288 (ver tabla 3.4.2.1), lo cual indica tener correlación positiva media, por lo tanto, se acepta la hipótesis de investigación indicando que existe correlación positiva media entre la planificación financiera y crecimiento empresarial en Institución Educativa Privada, Independencia, 2017, por ende el objetivo específico queda demostrado. Según Rivas (2015) en la tesis denominada "El presupuesto y gestión financiera en la Institución Educativa N°6065 "Perú Inglaterra" del distrito de Villa el Salvador", en la Escuela de Posgrado, Facultad de Educación, en la Universidad Nacional de Educación "Enrique Guzmán y Valle", Lima; el autor estableció que dicho presupuesto no existían, no respondiendo a la planificación de los ingresos esperados, aunque se llegó a elaborar el instrumento financiero mencionado, carecieron de capacidades para tal elaboración por parte del personal encargado de los ingresos y egresos, llegando a demostrar que al no definir planteamientos en tiempo determinados como el horizonte de planeación que da la perspectiva del

tiempo presente y el futuro de la empresa que ayuda a mirar adelante, y en consecuencia no se puede realizar presupuestos, esto se pudo corroborar con la gestión financiera donde presentó deficiencias para identificar análisis financieros de la institución educativa, la cual se desarrolló bajo una planificación antojadiza sin presupuestos definidos; con estas dos condiciones la gestión no ejerció control sobre el manejo de recursos, observando un deterioro en la infraestructura, falta de equipamiento y materiales educativos de la Institución Educativa. Se coincide con la conclusión de la tesis de Rivas, con respecto a la gestión financiera esta presentó deficiencias en el inadecuado análisis financiero de la institución educativa y al desarrollarse bajo una planificación antojadiza, en esas condiciones la gestión no ejerció ningún control sobre el manejo de recursos, como lo indica la infraestructura deteriorada, la falta de uso de los equipamientos para el desarrollo de las actividades de clase y la falta de control de los materiales educativos. Para Perdomo (2004) mediante la gestión financiera se recopilan datos significativos, analizan, planean, controlan y evalúan para tomar decisiones acertadas y alcanzar el objetivo natural de maximizar el capital contable de la empresa.

Por último, se tuvo como segundo objetivo específico determinar la relaciona el nivel de agregación y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017. Mediante la Prueba Rho de Spearman se demostró que con un nivel de significancia (bilateral) menor a 0.05, " $0.001 < 0.05$ " (ver tabla 3.4.3.1), se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Además, ambas variables poseen una correlación de 0.382 (ver tabla 3.4.3.1), lo cual indica tener correlación positiva media, por lo tanto, se acepta la hipótesis de investigación indicando que existe relación positiva media entre la planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017, por ende el objetivo específico queda demostrado. Según Enco (2017) en la tesis denominada "El planeamiento financiero y su incidencia en la gestión financiera de la empresa lubricante Enco SRL, año 2015", en la Escuela Académica Profesional de Contabilidad Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, en la Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo. Estableció determinar la incidencia del planteamiento financiero en la gestión financiera de la empresa lubricantes Enco SRL, año 2015, en uno de los resultados se logró realizar el análisis financiero de la Empresa Lubricantes Enco SRL., en el periodo 2015, en la que se demostró que

al aplicar el plan financiero ayudó significativamente a la gestión, siendo una herramienta importante, así mismo mediante la aplicación del plan financiero se consideró los niveles de agregación para realizar el plan financiero a largo plazo (estratégicos) donde estarían incluidos los proyectos existentes líneas de productos o de negocio, así también los autores señalan que al aplicar el planteamiento financiero se obtiene un adecuado manejo de las finanzas, se puede alcanzar objetivos establecidos y con todo ello se logra un crecimiento empresarial, siendo por todo ello que se constató con el presente trabajo de investigación ya que los encuestados percibieron y aceptaron la inclusión de los niveles de agregación en la planificación financiera al momento de realizar el instrumento para la recolección de datos. Se coincide con la conclusión de la tesis de Enco, que el planteamiento financiero es una herramienta que ayuda a mejorar la gestión financiera. Según la teoría financiera para Martinez, F. (1999) la planificación financiera permitirá la existencia futura de la empresa de la cual dependerá de los recursos financieros a medida que crece para que ningún proyecto muera ante su realización por falta de personal y para no iniciar alguno a medio camino sin razones para cumplir el objetivo de la empresa.

V. CONCLUSIONES

Contrastando la presente investigación, los objetivos planteados, las hipótesis, en la que se llegó a las siguientes conclusiones:

Primero:

Según los resultados se comprobó que al establecer la relación entre la planificación financiera y crecimiento empresarial en la Institución Educativa, se obtiene una correlación positiva media, ello porque no emplean adecuadamente la planificación de proyectos a futuro y se ve reflejado en el crecimiento empresarial.

Segundo:

Se analizó la relación entre el horizonte de planeación y crecimiento empresarial donde se obtuvo un coeficiente de correlación positiva media en la Institución Educativa Privada, ello porque no determinan los tiempos en proyectos a futuro.

Tercero:

Se analizó la relación entre el nivel de agregación y crecimiento empresarial donde se obtuvo un coeficiente de correlación positiva media en la Institución Educativa Privada, porque el proceso de inversión no son los adecuados y se ve reflejado en el crecimiento empresarial.

VI. RECOMENDACIONES

De los resultados obtenidos se desprende recomendaciones para la Institución Educativa Privada en estudio.

Primera: Seleccionar equipos de trabajo capaces de realizar el plan anual de trabajo (PAT) para incluir las actividades anuales por áreas, enriqueciendo los proyectos de la Institución, controlando el cumplimiento de ellos sin adicionar u omitir actividades que son la base para el planteo de proyectos y éste el punto de partida para la elaboración de la planificación financiera, teniendo como finalidad poder manejar adecuadamente las finanzas, mediante ello se puede ordenar y planificar las actividades y proyectos que cumplen los objetivos trazados de la empresa y por ende el crecimiento empresarial.

Segunda: Establece, implementar y dar a conocer medidas de cobros que estén dentro de la ley ya que el alto índice de morosidad afectan en los proyectos de inversión en innovación tecnológica o infraestructura.

Tercera: Es necesario difundir los logros obtenidos en los estudiantes ya que se ha observado que dentro de la percepción de los padres de familia la Institución Educativa si tiene un competidor potencial que obtiene los mismos resultados académicos que la Institución Educativa en estudio. En ello cabe la posibilidad de otros estudios en el campo académico.

Cuarta: Realizar y analizar los estados financieros reales para comprender mejor las deficiencias económicas de la Institución Educativa en estudio.

Quinta: Se sugiere plantear actualización de normas relacionadas al cobro de pensiones, y temas sobre finanzas para tener claro los medios adecuados y cumplir los objetivos, y mejorar la situación económica.

VII. REFERENCIAS

- Ansoff, I. (1957). Strategies for diversification. *Harvard business review*. 35(2).
- Avolio, B., Mesones, A. y Roca, E. (2011). Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas empresas en el Perú (PYMES). *Revista Strategia PUCP* (22). Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126>
- Bernal, C. (2010). Metodología de la Investigación. Administración, economía, humanidades, y ciencias sociales. (3ª ed.). Bogotá, Colombia: Pearson Educación de Colombia Ltda.
- Balsa, M. (2013). Efectos de la panificación financiera en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de lima metropolitana – periodo 2012. Universidad San Martín de Porres. (Tesis de grado). Recuperado de <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/655>
- Barber, J., León, F. (16 de octubre de 2009). Dinámica de la competencia internacional hacia la empresa transnacional. [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://ciclog.blogspot.pe/2009/10/dinamica-de-la-competencia.html>
- Blázquez, S., Dorta, F., Velázquez, J. y Verona, M., María, C. (enero/junio, 2006). Concepto, perspectivas y medida del crecimiento empresarial. *Cuadernos de Administración*. 19(31). Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20503107>
- Brealey, R., Allen, F. & Marcus, A. (2007). Principios de Finanzas Corporativas. (5ª ed.). México D.F., México: Mc. Graw – Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.

- Brealey, R., Allen, F. & Myers, S. (2010). Principios de Finanzas Corporativas. (9ª ed.). México D.F, México: Mc. Graw – Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Canals, J. (2000). La gestión del crecimiento de la empresa. Buenos Aires. Editorial McGraw Hill, Buenos Aires.
- Cardona, M. y Cano, C. A. (2005). Territorio, Ciclo de vida y Estructura empresarial: Un puente en la industrialización regional. Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Charan, R. (2004). El crecimiento rentable, un asunto de todos: 10 herramientas prácticas para el crecimiento empresarial (pp. 67, 229). Barcelona: Empresa Activa.
- Cordova, M. (2012). Gestión financiera. (1ª ed.). Colombia: ECOE ediciones.
- Correa, J., Ramirez, L. y Castaño, C. (junio, 2010). La importancia de la planificación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial. *Revista facultad de ciencias económicas: Investigación y reflexión* 28(1). Recuperado de www.redalyc.org/articulo.oa?id=90920479010
- Cueto Anibal. (26 de mayo de 2012). Clases de marketing. [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://anibalcueto.blogspot.pe/2012/05/cobertura-de-mercado.html>
- De La Cruz, C. (2016). Planificación Financiera y su influencia en la efectiva Toma de Decisiones en las empresas del rubro aduanero de la Provincia Constitucional del Callao del año 2016. Universidad Cesar Vallejo. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/2922>
- Enco, J. (2017). El planeamiento financiero y su incidencia en la gestión financiera de la empresa lubricante Enco SRL, año 2015. Universidad Nacional de

Trujillo. (Tesis de grado). Recuperada de <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/8174>

Esterkin, J. (2012). Utilización de recursos. *Mejores Proyectos*. Recuperado de <https://iaap.wordpress.com/2012/09/26/utilizacion-de-recursos/>

Fernández, A., García, R. y Ventura, J. (1988). Análisis del crecimiento sostenible por los distintos sectores empresariales. Documento de trabajo de la Universidad de Oviedo.

Gantt, H. (1919). Work, Wages and Profit. *The Engineering Magazine*. Recuperado de <https://archive.org/details/workwagesprofits00gant>

George, D. & Mallery, P. (2003). SPSS/PC step by step: a simple guide and reference. EE.UU: Wadsworth Publishing Co.

Gitman, L. (2007). Principios de la Administración Financiera. (11ª ed.). México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Gitman, L. & Zutter C. (2012). Principios de la Administración Financiera. (12º ed.). México D.F, México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (1991). Metodología de la Investigación. (1ª ed.). México. McGraw-Hill Interamericana.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006). Metodología de la Investigación. (4ª ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación. (5ª ed.). México: Mc. Graw – Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.

- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. (6a ed.). México: Mc. Graw – Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Kotler, P. & Amstrong, G. (2008). Fundamentos de marketing. (8ª ed.). México. Pearson Educación.
- Lazo, C. y Moreno, S. (2013). Propuesta de un Plan Financiero y su influencia en el crecimiento sostenible en la Empresa Glamour Salón y Spa de la ciudad de Trujillo. Universidad Privada Antenor Orrego, Perú. (Tesis de grado). Recuperada de <http://docplayer.es/15431545-Universidad-privada-antenor-orrego-facultad-de-ciencias-economicas-escuela-academico-profesional-de-contabilidad.html>
- Loggioldice, Z. (2010). La gestión del conocimiento como ventaja competitiva para las agencias de viajes y turismo en la nueva cadena de distribución turística. Caso de estudio: Venezuela. Universidad del Sur, México. (Tesis doctoral). Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/zll/teorias-recursos-capacidades.html>
- Medina, O. (2014). Diagnóstico del área financiera del sector colegios privados del departamento de Boyacá. Universidad de Pedagógica y Tecnológica de Colombia. (Tesis de grado). Recuperado de <http://repositorio.uptc.edu.co/simple-search?query=Diagn%C3%B3stico+del+%C3%A1rea+financiera+del+sector+colegios+privados+del+departamento+de+boyac%C3%A1>
- Mercado, K. (2016). La relación del crecimiento empresarial del sector comercial y el nivel de calidad de vida de los trabajadores del sector comercial, del distrito de Tacna año 2015. Universidad Privada de Tacna. (Tesis de grado). Recuperado de <http://repositorio.upt.edu.pe/handle/UPT/79>

Morales, A. y Morales, J. (2010). Planeación Financiera. (1ª ed.). México. Grupo Editorial Patria.

Moreno, J. (2002). Las finanzas en la empresa. México. CECSA.

Navas, W. (Julio/Setiembre, 2017). Investigación e innovación, factores de crecimiento en las PYMES. *Revista publicando* (4). Recuperado de <http://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/issue/view/17/showToc>

Peláez, J. (2013). Planificación financiera y su incidencia en la situación económica financiera de empresas turísticas de la ciudad de Trujillo periodo 2012. Universidad de Trujillo. (Tesis de grado). Recuperado de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2396/pelaez_jhojan.pdf?sequence=1

Penrose, E. (1962). Teoría del Crecimiento de la empresa. Madrid: Ediciones Aguilar.

Ponce, F. y Zevallos, E. (2017). La innovación en la micro y la pequeña empresa (MYPE): no solo factible, sino accesible. *360 Revista de ciencias de la gestión*. (1). Recuperado de <http://dx.doi.org/10.18800/360gestion.201702.003>

Porter, M. (1985). Ventaja competitiva: Creación y rentabilidad de un rendimiento superior. Perú: Ediciones Pirámide

Real Academia Española. (2014). Diccionario de la lengua española (23ª ed.). Consultado en <http://www.rae.es/>

Rivas, B. (2015). El presupuesto y gestión financiera en la Institución Educativa N°6065 “Perú Inglaterra” del distrito de Villa el Salvador. Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle. (Tesis de Maestría). Recuperado de <http://repositorio.une.edu.pe/handle/UNE/1040>

Ross, S., Westerfield, R. & Jaffe, J. (2005). Finanzas Corporativas. (7° ed.). México: Mc. Graw – Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.

Ross, S., Westerfield, R. & Jordan, B. (2010). Fundamentos de Finanzas Corporativas. (9ª ed.). México: Mc. Graw – Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.

Saavedra, M. y Espíndola, G. (Julio/diciembre, 2016). El uso de la planeación financiera en las PYME de TI de México. *Revista digital Ciencias Administrativas*. (8). Recuperado de <https://revistas.unlp.edu.ar/CADM/article/view/2465>

Silva, L. (24 de enero de 2016). Colegios privados triplican en número a los colegios públicos. El comercio. Recuperado de <https://elcomercio.pe/lima/colegios-privados-triplican-numero-publicos-265818>

Sołoducho-Pelc, L. (Febrero, 2015). Planning Horizon as a Key Element of a Competitive Strategy. *Journal of Economics, Business and Management* 3(2). Recuperado de <http://www.joebm.com/list-40-1.html>

Stanton, W., Etzel, M. & Walker, B. (2007). Fundamentos de Marketing. (14ª ed.) México. Mc. Graw – Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V.

Taípe, A. (16 de octubre de 2014). “Saco oliveros tendría en el 2015 hasta 44 colegios en el País”. El comercio. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/saco-oliveros-tendria-2015-44-colegios-pais-178705>

Taylor, F. (1911). The Principles of Scientific Management. USA: UK: Harper & Brothers

- Terán, M. (2015). Crecimiento empresarial mediante el mejoramiento del control de actividades operativas en el sector informal de Guayaquil. Universidad de Guayaquil. (Tesis de Maestría). Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/8554>
- Ucha, F. (2009). Definición ABC. Recuperado de <https://www.definicionabc.com/general/convenio.php>
- Van Horne, J. (1997). Administración Financiera. (10ª ed.). México: Prentice-Hall.
- Van Horne, J. & Wachowicz, J. (2010). Fundamentos de la Administración Financiera. (13ª ed.). México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Villalobos, M. (05 de febrero de 2017). ¿Cuál es la situación de los colegios privados en el Perú ?. El comercio. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/negocios/situacion-colegios-privados-peru-162820>

Anexo A

MATRIZ DE CONSISTENCIA																
TÍTULO:		PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA PRIVADA, INDEPENDENCIA, 2017														
PROBLEMA GENERAL	PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS GENERAL	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ITEM	INSTRUMENTO DE MEDICIÓN	ESCALA DE MEDICIÓN		
¿Qué relación existe entre la planificación financiera y el crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017?	¿Qué relacion existe entre el horizonte de planeación y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.	Determinar la relación entre la planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.	Determinar la relaciona entre el horizonte de planeación y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017	Existe relación entre la planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.	Existe relación entre el horizonte de planeación y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.	P l a n i f i c a c i ó n F i n a n c i e r a	Ross, Westerfield y Jaffe (2005, p. 45) "La planeación financiera formula el método mediante el cual las metas financieras pueden lograrse y tiene dos dimensiones: un marco temporal y un nivel de agregación". Asimismo el autor se refiere al marco temporal al horizonte de planeación	La planificación financiera se midió mediante las dimensiones horizonte de planeación y nivel de agregación, además se elaboró un cuestionario el cual proporcionó los datos que posteriormente serán analizados.	Horizonte de Planeación	Largo plazo	La Institución Educativa tiene planificado el incremento del nivel secundario.	2	ENCUESTA	ESCALA DE LIKERT "DE ACUERDO": Totalmente de acuerdo, De acuerdo, Ni de acuerdo ni en desacuerdo, En desacuerdo, Totalmente desacuerdo.		
											Cuando un Padre de Familia incurre en morosidad, el próximo año no es considerado como un cliente de expectativa.	8				
											En la localidad la Institución Educativa representa una alternativa para los Padres de Familia acorde a su poder adquisitivo.	6				
										Corto plazo	El balance de la empresa se elabora mensualmente.	11				
											Existen Padre de Familia cuyas pensiones son canceladas en los plazos establecidos	7				
											La dirección de la Institución controla el pago de pensiones directamente, limita los trámites bancarios para tener acceso a la liquidez.	10				
									Nivel de agregación	Proyetos de inversión	La Institución Educativa tiene proyectos que son necesarios para la mejor en infraestructura de la Institución Educativa	16				
											Los proyectos de inversión, en mejora de la tecnología son necesarios para Institución Educativa.	15				
											Penetración de mercado	Cobertura de cliente			La Institución Educativa tiene definido un perfil de cliente expectativa.	9
															Dinamica de la Competencia	En la localidad existe un competidor potencial que tiene los mismos resultados educativos que la Institución Educativa.
	Aceptación en la localidad	En la localidad, la Institución Educativa goza de aceptación porque la pensión es módica.	5													
	Despliegue de recursos	Utilizacion de recursos	El nivel de respuesta a sus requerimientos es buena con respecto a sus recursos humanos.	19												
		Ampliación del servicio	La Institución Educativa incrementa la calidad de su servicio con innovación tecnológica en la enseñanza.	13												
		Presupuesto	La Institución Educativa cada año presenta lo mismo lo que se refleja en el presupuesto.	12												
	Expansión en el mercado	Nuevas sedes	Es necesaria la implementación de nuevas sedes en la localidad.	3												
		Estudio de Mercado	La Institución Educativa contempla el estudio el mercado para su crecimiento.	1												
		Nuevas adquisiciones	La Institución Educativa obtiene nuevas adquisiciones materiales para beneficio del estudiante.	14												
	Diversificación	Convenios	Son importantes los convenios con servicios de salud para la Institución Educativa.	17												
		Alianzas estrategicas	La Institución Educativa debe realizar alianzas estratégicas con Instituciones privadas que no son del mismo rubro para lograr sus objetivos.	18												
		Valor agregado	La Institución Educativa obtiene un servicio personalizado.	20												

Anexo B

Lima, 17 de noviembre del 2017

Estimado(a) Dr.(a):

Aprovecho la oportunidad para saludarle y manifestarle que, teniendo en cuenta su reconocido prestigio en la docencia e investigación, he considerado pertinente solicitarle su colaboración en la validación del instrumento de obtención de datos que utilizare en la investigación denominada: “Planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017”. Para cumplir con lo solicitado, le adjunto a la presente la siguiente documentación:

- a) Problemas e hipótesis de investigación.
- b) Instrumento de obtención de datos.
- c) Matriz de validación de los instrumentos de obtención de datos.

La solicitud consiste en evaluar cada uno de los ítems del instrumento de medición e indicar si es adecuado o no. En este segundo caso, le agradecería sugerir como debe mejorarse.

Agradeciéndole de manera anticipada por su colaboración, me despido de usted,

Atentamente,

Lucia Regina Vergara Sarmiento

“Planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017”

1. Problema

1.1. Problema general

Qué relación existe entre la planificación financiera y el crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

1.2. Problemas específicos

- a) ¿Qué relación existe entre el horizonte de planeación y el crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017?
- b) Qué relación existe entre el nivel de agregación y el crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017?

2. Hipótesis

2.1. Hipótesis general

Existe relación entre la planificación financiera y crecimiento empresarial en la Institución Educativa Privada, Independencia, 2017.

2.2. Hipótesis específicas

- a) Existe relación entre el horizonte de planeación y crecimiento empresarial en la Institución Educativa Privada, Independencia 2017.
- b) Existe relación entre el nivel de agregación y crecimiento empresarial en la Institución Educativa Privada, Independencia 2017.

ENCUESTA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL

La presente encuesta tiene por objetivo conocer su opinión y tiene como propósito recoger información sobre el estado actual y real de la planificación financiera y crecimiento empresarial que tiene la Institución Educativa Privada Jesús Maestro 2017. Los datos recogidos serán utilizados confidencialmente.

A continuación encontrará los siguientes enunciados ante los cuales Ud. deberá indicar hasta qué punto está de acuerdo o en desacuerdo. Marque con un aspa (x) debajo de las letras que refleje su opinión con respecto a dicho enunciado de acuerdo con lo siguiente:

1. Usted, ¿Qué grado de instrucción tiene?

a) Primaria

b) Secundaria

c) Superior técnica

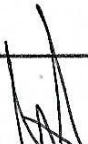
d) Superior universitaria

PREGUNTAS		Totalmente desacuerdo	Desacuerdo	No estoy acuerdo, Ni estoy en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	La Institución Educativa contempla el estudio del mercado para su crecimiento.					
2	La Institución Educativa tiene planificado la ampliación del nivel secundario.					
3	Es necesaria la implementación de nuevas sedes en la localidad.					
4	En la localidad existe un competidor potencial que tiene los mismos resultados educativos que la Institución Educativa.					
5	En la localidad, la Institución Educativa goza de aceptación porque la pensión es módica.					
6	En la localidad, la Institución Educativa representa una alternativa para los Padres de Familia, acorde a su poder adquisitivo.					
7	Existen Padres de Familia cuyas pensiones son canceladas en los plazos establecidos.					
8	Cuando un Padre de Familia incurre en morosidad, el próximo año no es considerado como un cliente de expectativa.					
9	La Institución Educativa tiene definido un perfil de cliente expectativa.					
10	La dirección de la Institución Educativa controla el pago de pensiones directamente, limitando los trámites bancarios para tener acceso a la liquidez.					
11	El balance de la empresa se elabora mensualmente.					
12	La Institución Educativa cada año presenta lo mismo lo que se refleja en el presupuesto.					
13	La Institución Educativa incrementa la calidad de su servicio con innovación tecnológica en la enseñanza.					
14	La Institución Educativa obtiene nuevas adquisiciones materiales para beneficio del estudiante.					
15	Los proyectos de inversión en mejora de la tecnología son necesarios para Institución Educativa.					
16	La Institución Educativa tiene proyectos que son necesarios para la mejora en infraestructura de la Institución Educativa					
17	Son importantes los convenios con servicios de salud para la Institución Educativa.					
18	La Institución Educativa debe realizar alianzas estratégicas con Instituciones privadas que no son del mismo rubro para lograr sus objetivos.					
19	El nivel de respuesta a sus requerimientos es buena con respecto a sus recursos humanos.					
20	La Institución Educativa obtiene un servicio personalizado.					

Gracias por su participación.

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: "Planificación Financiera y Crecimiento Empresarial en institución Educativa Privada, Independencia, 2017".									
Apellidos y nombres del investigador: Lucia Regina Vergara Sarmiento.									
Apellidos y nombres del experto: <i>Dr. COSMIUS CASMIUS PEDRO</i>									
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO				
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSEARACIONES / SUGERENCIAS		
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Horizonte de planeación	Largo plazo	La Institución Educativa tiene planificado el incremento del nivel secundario.	Totalmente de acuerdo, De acuerdo, Ni de acuerdo ni en desacuerdo, En desacuerdo, Totalmente desacuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
			Cuando un Padre de Familia incurre en morosidad, el próximo año no es considerado como un cliente de expectativa.		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
			En la localidad la Institución Educativa representa una alternativa para los Padres de Familia acorde a su poder adquisitivo.		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
		Corto plazo	El balance de la empresa se elabora mensualmente.		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
			Existen Padre de Familia cuyas pensiones son canceladas en los plazos establecidos		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
			La dirección de la Institución controla el pago de pensiones directamente, limita los trámites bancarios para tener acceso a la liquidez.		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
	Nivel de agregación	Proyectos de inversión	La Institución Educativa tiene proyectos que son necesarios para la mejor en infraestructura de la Institución Educativa		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
			Los proyectos de inversión, en mejora de la tecnología son necesarios para Institución Educativa.		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
			Penetración de mercado		Cobertura de cliente	La Institución Educativa tiene definido un perfil de cliente expectativa.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
					Dinámica de la Competencia	En la localidad existe un competidor potencial que tiene los mismos resultados educativos que la Institución Educativa.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Aceptación en la localidad	En la localidad, la Institución Educativa goza de aceptación porque la pensión es módica.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>					

CRECIMIENTO EMPRESARIAL	Despliegue de recursos	Utilización de recursos	El nivel de respuesta a sus requerimientos es buena con respecto a sus recursos humanos.		✓		
		Ampliación del servicio	La Institución Educativa incrementa la calidad de su servicio con innovación tecnológica en la enseñanza.		✓		
		Presupuesto	La Institución Educativa cada año presenta lo mismo lo que se refleja en el presupuesto.		✓		
	Expansión en el mercado	Nuevas sedes	Es necesaria la implementación de nuevas sedes en la localidad.		✓		
		Estudio de mercado	La Institución Educativa contempla el estudio el mercado para su crecimiento.		✓		
		Nuevas adquisiciones	La Institución Educativa obtiene nuevas adquisiciones materiales para beneficio del estudiante.		✓		
	Diversificación	Convenios	Son importantes los convenios con servicios de salud para la Institución Educativa.		✓		
		Alianzas estratégicas	La Institución Educativa debe realizar alianzas estratégicas con Instituciones privadas que no son del mismo rubro para lograr sus objetivos.		✓		
		Valor agregado	La Institución Educativa obtiene un servicio personalizado.		✓		
Firma del experto:							
		Fecha: 12 / 12 / 17.					

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

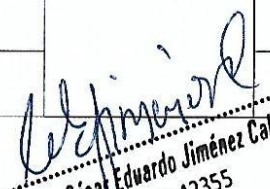
Título de la investigación: "Planificación Financiera y Crecimiento Empresarial en institución Educativa Privada, Independencia, 2017".							
Apellidos y nombres del investigador: Lucia Regina Vergara Sarmiento.							
Apellidos y nombres del experto: <i>MAIRENA FOX PETRONILA LILIANA</i>							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERACIONES / SUGERENCIAS
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Horizonte de planeación	Largo plazo	La Institución Educativa tiene planificado el incremento del nivel secundario.	Totalmente de acuerdo, De acuerdo, Ni de acuerdo ni en desacuerdo, En desacuerdo, Totalmente desacuerdo.	✓		
			Cuando un Padre de Familia incurre en morosidad, el próximo año no es considerado como un cliente de expectativa.		✓		
			En la localidad la Institución Educativa representa una alternativa para los Padres de Familia acorde a su poder adquisitivo.		✓		
		Corto plazo	El balance de la empresa se elabora mensualmente.		✓		
			Existen Padre de Familia cuyas pensiones son canceladas en los plazos establecidos		✓		
			La dirección de la Institución controla el pago de pensiones directamente, limita los trámites bancarios para tener acceso a la liquidez.		✓		
	Nivel de agregación	Proyectos de inversión	La Institución Educativa tiene proyectos que son necesarios para la mejor en infraestructura de la Institución Educativa		✓		
			Los proyectos de inversión, en mejora de la tecnología son necesarios para Institución Educativa.		✓		
	Penetración de mercado	Cobertura de cliente	La Institución Educativa tiene definido un perfil de cliente expectativa.		✓		
		Dinámica de la Competencia	En la localidad existe un competidor potencial que tiene los mismos resultados educativos que la Institución Educativa.		✓		
		Aceptación en la localidad	En la localidad, la Institución Educativa goza de aceptación porque la pensión es módica.		✓		


CRECIMIENTO EMPRESARIAL	Despliegue de recursos	Utilización de recursos	El nivel de respuesta a sus requerimientos es buena con respecto a sus recursos humanos.		✓		
		Ampliación del servicio	La Institución Educativa incrementa la calidad de su servicio con innovación tecnológica en la enseñanza.		✓		
		Presupuesto	La Institución Educativa cada año presenta lo mismo lo que se refleja en el presupuesto.		✓		
	Expansión en el mercado	Nuevas sedes	Es necesaria la implementación de nuevas sedes en la localidad.		✓		
		Estudio de mercado	La Institución Educativa contempla el estudio el mercado para su crecimiento.		✓		
		Nuevas adquisiciones	La Institución Educativa obtiene nuevas adquisiciones materiales para beneficio del estudiante.		✓		
	Diversificación	Convenios	Son importantes los convenios con servicios de salud para la Institución Educativa.		✓		
		Alianzas estratégicas	La Institución Educativa debe realizar alianzas estratégicas con Instituciones privadas que no son del mismo rubro para lograr sus objetivos.		✓		
		Valor agregado	La Institución Educativa obtiene un servicio personalizado.		✓		
Firma del experto:			Fecha: 12 / 12 / 17				

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: "Planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017".									
Apellidos y nombres del investigador: Lucia Regina Vergara Sarmiento.									
Apellidos y nombres del experto: <i>DR. JIMENEZ CALDERON CÉSAR EDUARDO</i>									
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO				
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERACIONES / SUGERENCIAS		
PLANIFICACIÓN FINANCIERA	Horizonte de planeación	Largo plazo	La Institución Educativa tiene planificado el incremento del nivel secundario.	Totalmente de acuerdo, De acuerdo, Ni de acuerdo ni en desacuerdo, En desacuerdo, Totalmente desacuerdo.	✓				
			Cuando un Padre de Familia incurre en morosidad, el próximo año no es considerado como un cliente de expectativa.		✓				
			En la localidad la Institución Educativa representa una alternativa para los Padres de Familia acorde a su poder adquisitivo.		✓				
		Corto plazo	El balance de la empresa se elabora mensualmente.		✓				
			Existen Padre de Familia cuyas pensiones son canceladas en los plazos establecidos		✓				
			La dirección de la Institución controla el pago de pensiones directamente, limita los trámites bancarios para tener acceso a la liquidez.		✓				
	Nivel de agregación	Proyectos de inversión	La Institución Educativa tiene proyectos que son necesarios para la mejor en infraestructura de la Institución Educativa		✓				
			Los proyectos de inversión, en mejora de la tecnología son necesarios para Institución Educativa.		✓				
			Penetración de mercado		Cobertura de cliente	La Institución Educativa tiene definido un perfil de cliente expectativa.	✓		
					Dinámica de la Competencia	En la localidad existe un competidor potencial que tiene los mismos resultados educativos que la Institución Educativa.	✓		
Aceptación en la localidad	En la localidad, la Institución Educativa goza de aceptación porque la pensión es módica.	✓							


 Dr. César Eduardo Jiménez Calderón
 CIP. 42355

CRECIMIENTO EMPRESARIAL	Despliegue de recursos	Utilización de recursos	El nivel de respuesta a sus requerimientos es buena con respecto a sus recursos humanos.		✓		
		Ampliación del servicio	La Institución Educativa incrementa la calidad de su servicio con innovación tecnológica en la enseñanza.		✓		
		Presupuesto	La Institución Educativa cada año presenta lo mismo lo que se refleja en el presupuesto.		✓		
	Expansión en el mercado	Nuevas sedes	Es necesaria la implementación de nuevas sedes en la localidad.		✓		
		Estudio de mercado	La Institución Educativa contempla el estudio el mercado para su crecimiento.		✓		
		Nuevas adquisiciones	La Institución Educativa obtiene nuevas adquisiciones materiales para beneficio del estudiante.		✓		
	Diversificación	Convenios	Son importantes los convenios con servicios de salud para la Institución Educativa.		✓		
		Alianzas estratégicas	La Institución Educativa debe realizar alianzas estratégicas con Instituciones privadas que no son del mismo rubro para lograr sus objetivos.		✓		
		Valor agregado	La Institución Educativa obtiene un servicio personalizado.		✓		
Firma del experto:			Fecha: 17 DIC 2017	 Dr. César Eduardo Jiménez Calderón CIP. 42355			

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

Anexo C



ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Código : F06-PP-PR-02.02
Versión : 07
Fecha : 31-03-2017
Página : 1 de 2

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Yo, **MSc. Petronila Liliana Mairena Fox**, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo, Lima Norte, revisor de la tesis titulada: **"Planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017"**, del estudiante **VERGARA SARMIENTO LUCIA REGINA**, he constatado que la investigación tiene un índice de similitud de 24 por ciento, verificable en el reporte de originalidad del programa TURNITIN.

La suscrita analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Los Olivos, 15 de diciembre de 2017


MSc. Petronila Liliana Mairena Fox
Docente Asesor

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	--	--------	-----------




Código : F06-PP-PR-02.02
Versión : 07
Fecha : 31-03-2017
Página : 1 de 2

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	--	--------	-----------

Pharmacology

ANEXO D

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo LUCIA REGINA VERGARA SARMIENTO, identificado con DNI N° 41.502411, egresado de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo, autorizo (X), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución Educativa Privada, Independencia, 2017"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derechos de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



 FIRMA

DNI: 41.502411

FECHA: 18 de junio del 2018

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“Planificación financiera y crecimiento empresarial en una Institución
Educativa Privada, Independencia, 2017”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

AUTORA

LUCIA REGINA VERGARA SARMIENTO

ASESORA

MSc. PETRONILA LILIANA MAIRENA FOX

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

PLANIFICACIÓN

LIMA - PERÚ

2017 - II